

14^a
EDIÇÃO

Resultados

Sucesso

Eficiência

Determinação

Sabedoria

Educação

Ativação

Opção

Alegria

Verdade

Equipe

Ética

Bem-estar

Pais

Família

Atitude

Superação

Liderança



Sua vida não é uma
questão de SORTE

Gilclér Regina





Copyright © Viseu

Copyright © Gilclér Regina

Todos os direitos reservados.

Proibida a reprodução total ou parcial desta obra, de qualquer forma ou por qualquer meio eletrônico, mecânico, inclusive por meio de processos xerográficos, incluindo ainda o uso da internet, sem a permissão expressa da Editora Viseu, na pessoa de seu editor (Lei nº 9.610, de 19.2.98).

editor: Thiago Domingues Regina

projeto editorial: BookPro

coordenação editorial: Blenda Castro

revisão: Alice Costa

copidesque: Évelin Tiedt

diagramação: Pedro Diniz

capa: Vinicius Ribeiro

e-ISBN 978-85-9399-157-8

Todos os direitos reservados, no Brasil, por

Editora Viseu Ltda.

contato@editoraviseu.com

www.editoraviseu.com

Dedico este livro:

a Deus, que me protege todos os dias;

a minha família, Rosemary, Thiago e Rodrigo,

pelo amor que nos une; aos meus pais, cujos exemplos me ensinaram a viver;

a meus irmãos e suas famílias

pela emoção de sermos sempre maiores que nossos problemas;

a minha equipe de trabalho

e dedico este livro a todos os leitores que querem vencer o medo de vencer e buscam inspiração para alcançar a felicidade e construir seu futuro!

Introdução

Saber viver bem o presente e ajudar a construir um futuro sadio, com mais qualidade de vida e sem perder o foco nos resultados, é um dos grandes desafios da humanidade. Para alcançar essa meta precisaremos superar o sentimento de medo e impotência diante do acelerado processo de mudança em que vivemos em todas as áreas - no campo da cibernética, da genética, da revolução digital ou da tecnologia de informação - e nos destacar no meio da mesmice. Teremos de fazer não apenas melhor, mas diferente. Em um mundo onde ocorrem mudanças repentinas, imprevisíveis e assustadoras, a diversidade é necessária para que possamos abordar as questões sob múltiplos pontos de vista. Em uma época heterogênea, um time de iguais não sobrevive.

Optar pelo diferencial pode colocá-lo em uma encruzilhada, mas é imprescindível fazer escolhas. Claro que todos nós temos muitos medos - medos que nos atrapalham demais na busca dos resultados. Mas é preciso enfrentá-los e ter em mente que coragem não significa ausência de medo. Ser corajoso é seguir em frente apesar do medo.

Neste livro você verá quanto o segredo do sucesso está centrado na busca da felicidade. E como os grandes sonhos podem vir a se tornar realidade. Mas para que isso aconteça é preciso que exista o sonho, o impulso que fará de você um campeão na vida. Lembre-se de que seus sonhos e pensamentos de hoje determinarão se seu amanhã será ou não um sucesso.

Creia. Lembre-se de que acreditar na vida é acreditar no amor, pois é ele que faz a grande diferença em um mundo povoado pela tecnologia.

Sua vida não é uma questão de sorte mostra que a vida é como um motor em ação, ou seja, algo com grande força que faz o mundo girar. Para que esse

motor continue funcionando perfeitamente e possamos construir um futuro melhor, é preciso mantê-lo sob vigilantes cuidados, compreendendo que o sucesso e a felicidade caminham juntos. Essa felicidade também deve estar no que fazemos no presente, e não apenas em algo que desejamos num futuro longínquo.

Boa leitura!

Empreendedorismo

{Construa seu futuro}

Trabalhe em algo de que realmente goste, e você nunca precisará trabalhar na vida!

Nizan Guanaes

Invente uma profissão

Se você quer ter um trabalho no futuro, meu conselho é que invente uma profissão, crie algo novo. Os trabalhadores do futuro não contarão, como as gerações anteriores, com as garantias básicas da relação empregatícia. Por outro lado, vão ganhar em independência e capacidade de iniciativa.

O mercado não irá acolher mais aquele trabalhador que se formava para ser o empregado de uma empresa na qual faria uma carreira predeterminada ao longo de anos, e sim alguém capaz de tomar conta da própria carreira.

Além de, evidentemente, dominar o ofício, o profissional do futuro precisará ter conhecimentos sobre marketing pessoal, investimentos, custos, riscos etc., numa relação cada vez mais desvinculada da empresa. O chamado trabalho freelance, que antes denominava só os serviços avulsos prestados por jornalistas, generalizou-se e tende a abranger todas as áreas. Hoje já vemos, entre outras profissões, médicos, diretores financeiros, contadores, administradores freelances.

O velho modelo de trabalho em que segurança significava ter patrão caiu por terra. A primeira coisa a entender hoje é que segurança significa liberdade. Assim, é importante também questionar a crença de que há segurança no setor público. O Estado, assim como as empresas privadas, está mudando e limitando sua área de atuação. Muitas de suas instituições já deixaram, inclusive, de existir e no futuro, quando o adolescente de hoje estiver no auge de sua capacidade produtiva, é possível que muitos órgãos públicos já tenham virado *dinossaurus publicus rex*.

Na verdade, ao escolher o caminho profissional é necessário optar por uma atividade de que você goste. No Brasil consolidou-se a associação de trabalho a obrigação, uma velha ideia que deve ser abandonada. O trabalho

deve ser visto como uma alegria, uma dádiva de Deus, não como praga nem castigo. É preciso entender que trabalho pode ser lazer, e vice-versa.

De modo geral, o melhor conselho que eu poderia dar a quem deseja ter um trabalho no futuro é que invente uma profissão para si mesmo. Temos a vantagem de viver num país em que há muito a fazer, ao contrário de alguns países europeus, por exemplo, que já estão “prontos”.

É difícil dizer quais seriam as atividades mais promissoras no futuro, pois muitas delas estão desaparecendo e outras se modificam completamente, mas algumas áreas, como as ligadas ao turismo e ao entretenimento, estão em constante expansão em todo o mundo, e quando isso acontece a busca de pessoal especializado aumenta.

O que o jovem não deve é se deixar influenciar demais pelas atividades que estão na moda (já que possuem uma grande oferta de profissionais no mercado), como as ligadas às áreas de informática e comunicação, não levando em conta setores como biologia molecular e engenharia genética, por exemplo. O importante é seguir em frente e construir sua profissão.

Ao Estado sugeriria que investisse em atividades que gerem emprego e preparasse as pessoas para o mercado de trabalho privilegiando a criatividade, pois, como disse Albert Einstein: “A imaginação é mais importante que o conhecimento”.

Aprender a aprender

“Como fazer um curso que me prepare para o futuro se o futuro ainda nem foi inventado? O único curso que me ajudará será aquele que me ensine como aprender a aprender.” Essa frase é de Jim Harris e está em seu livro “The learning paradox”, que poderia ser traduzido para o português como “O paradoxo do conhecimento”.

Saímos de uma economia baseada no conhecimento para uma economia baseada no aprendizado. Essa nova maneira de trabalhar causa um impacto tão grande nas empresas que um deslize como a falta de informação pode virar seu maior inimigo - ou o maior aliado de seu concorrente. Em um momento de transição, manter sua equipe e seus clientes bem informados é essencial. Só assim você conseguirá conquistar e manter vantagem competitiva na nova economia. Mas como fazer isso? Aqui vão algumas sugestões:

- Motive funcionários e clientes com base nas mais recentes tendências do mundo dos negócios e nas novas tecnologias.
- Atraia clientes em potencial imprimindo-lhes na mente a imagem de uma empresa simpática e disseminadora de conhecimento.
- Traduza para eles as vantagens de seu produto ou serviço.
- Treine sua equipe em técnicas de atendimento ao cliente, ensine como falar em público e como fazer a apresentação de um produto.

Os temas são adaptados ou desenvolvidos conforme as necessidades de cada empresa, da equipe, de seus clientes ou produtos e adequados ao grau de compreensão do grupo.

Hoje ninguém pode se dar ao luxo de esperar as coisas acontecerem. Quem fizer isso certamente será engolido. Portanto, não espere mais

acreditando que será possível crescer fora da sociedade da informação. O analfabeto do terceiro milênio não será aquele que não souber ler nem escrever, mas o que não estiver disposto a aprender, desaprender o que aprendeu de forma errada e reaprender continuamente.

O debate e o diálogo

A promoção do diálogo é trabalho para um líder. Mas não devemos confundir diálogo com debate. Segundo a definição do dicionário Aurélio, diálogo significa “troca de ideias, de opiniões e de conceitos, com vista à solução de problemas, ao entendimento ou à harmonia”. O debate, por outro lado, é a tentativa, através do uso do argumento, de convencer outras pessoas da correção de seu ponto de vista.

O diálogo é elemento essencial para o desenvolvimento de novas iniciativas dentro da empresa. Através do diálogo é possível identificar o que impede o progresso e solidificar o caminho para soluções coletivas. É também uma forma inteligente de inspirar pessoas a se comprometer umas com as outras e com as novas metas propostas.

Em empresas que ainda vivem sob as velhas leis do gerenciamento de pessoas e negócios, o verdadeiro diálogo pode representar uma mudança drástica na maneira como as pessoas trabalham e se relacionam. O chefe tradicional enfatiza a necessidade do debate e do consenso, o que geralmente não representa a real opinião dos profissionais envolvidos. Enquanto isso, em uma administração em que o diálogo prevalece, é possível discutir e esclarecer todas as posições pertinentes a uma questão.

Para alcançar sucesso no desenvolvimento do diálogo é preciso que os participantes suspendam temporariamente os julgamentos anteriores e prestem atenção a novas ideias, experiências e valores dos outros; busquem o entendimento entre as partes como prioridade máxima, estejam elas a favor do seu ponto de vista ou não; e entendam que compartilhar a diversidade de opiniões e ideias é o objetivo máximo do diálogo.

Quando as pessoas entram em uma discussão sobre negócios, trazem

consigo uma diversidade de experiências, preconceitos e lógicas. Gerenciar essa diversidade e conseguir que diferentes estilos de trabalho interajam é um dos maiores desafios que um líder pode encontrar. Quando você deixa que os inovadores percam, seus custos podem sair do controle; quando dá muita autoridade às pessoas orientadas a controles, elas podem matar a inovação. Encontrar o equilíbrio não é fácil, isso só será possível quando houver diálogo verdadeiro entre as partes.

Não esqueça que o objetivo do diálogo é permitir que cada um exponha seu ponto de vista enquanto trabalha para entender o ponto de vista do outro. Mas o verdadeiro diálogo requer tempo, energia intelectual e muita coragem das pessoas envolvidas, especialmente do líder, que tem como responsabilidade a tarefa de identificar e trazer para a mesa de negociação os conflitos que impedem o sucesso de sua empresa ou de sua equipe.

O caminho da realização de mudanças e do crescimento exige diálogo. Portanto, quanto mais você souber ouvir, mais aprenderá com os outros. Nós não somos iguais em todas as coisas, mas todos temos algo de novo a oferecer.

Novo perfil do profissional de sucesso

Alcançar o sucesso é, se não o maior, um dos maiores desejos da sociedade moderna. No trabalho o sucesso traz, além de realização profissional, promoções, dinheiro e status. Mas, ao tratarmos do perfil do novo profissional de sucesso, é necessário redefinir esse conceito. Em vez da busca desenfreada de resultados, a prioridade deve ser dada à qualidade de vida, a começar pelo equilíbrio emocional.

Para obter sucesso, o profissional terá de entender o que isso significa e aprender a lidar com a pressão cotidiana. A falta de habilidade para conviver com situações difíceis desencadeia diversos problemas que acabam por levar ao mais sério de todos, a fadiga psíquica, ou o acúmulo de estresse. Se exposta continuamente a condições de grande pressão sem conseguir vencê-las, a pessoa acaba em crise e passa a ter medo de enfrentar situações de risco. A incapacidade de resolver os problemas que se repetem os faz parecer cada vez mais insolúveis, o que contribui com a criação de um quadro de depressão que acaba afetando a todos a sua volta e prejudicando o trabalho. E não adianta tirar férias, pois a pessoa não conseguirá descansar e retornará ao trabalho pior ainda. A única saída é superar os desafios.

Para neutralizar esse processo é preciso, em primeiro lugar, compreender que se trata de uma crise passageira e buscar ajuda especializada e o apoio da família. Pessoas que contam com boa base familiar, mesmo quando a crise no trabalho se agrava, têm mais chances de se sair melhor.

Aliás, a questão familiar é importantíssima quando falamos em qualidade de vida. Muita gente coloca o trabalho em primeiro lugar, quando o correto é o contrário. Em vez de se perguntar como fazer para encaixar a família dentro de sua rotina de trabalho, o certo seria: “Como posso adequar meu trabalho a

minha vida familiar?”

Em nossa sociedade confundem-se conceitos como dinheiro e valor. Dinheiro não é valor, é o que você ganha em troca de seu trabalho. Valor é aquilo que você dá a si mesmo e o distingue dos demais.

Outra capacidade importante para alcançar o sucesso é ter fé. Quem crê tem visão de futuro e consegue atravessar com maior facilidade os períodos de crise. Todos os empreendedores de sucesso são homens e mulheres de fé.

Não esmorecer para não desmerecer

Essa frase é de Oswaldo Cruz, o grande sanitarista brasileiro. O que ele quis dizer é que, ao esmorecer, você deixa de merecer o respeito dos outros e deixa de ser digno dos dons que porventura tenha. Quem se entrega ao desânimo vira um reclamão, um vencido, um derrotado que acaba deixado de lado nas relações sociais e de trabalho.

Jogar a toalha é a alternativa mais fácil encontrada por muita gente diante das dificuldades do mercado. Muitas vezes, quando tudo parece estar ruindo em nossa volta, abandonar a luta ou sentir pena de si mesmo parece mais fácil do que buscar forças para enfrentar o problema. Na canção da infantaria há um trecho que define bem o que quero dizer: “É no combate que o infante é forte”, ou seja, é na batalha que se briga pela vida e pela vitória.

Pense. Será que você não está desistindo antes de lutar com todas as suas forças? Será que não está sendo contaminado pelas más notícias ou pelo pessimismo alheio? Não seria justamente agora o momento certo para aproveitar melhor seu tempo e mostrar seu valor?

É preciso entender, de uma vez por todas, que o mercado só terá lugar para os melhores. E para ser o melhor é preciso mais que boas oito horas de sono e outras oito de trabalho por dia. É imprescindível aprender a utilizar as oito horas restantes com inteligência, planejando cuidadosamente o tempo livre de forma a investir em seu desenvolvimento pessoal e profissional.

E você, está aproveitando o seu valioso tempo para ser merecedor do sucesso ou já esmoreceu?

Trabalho é sucesso

Quero aproveitar este espaço para transcrever, com algumas pequenas modificações, um dos melhores discursos que já ouvi sobre carreira, Brasil, dinheiro, trabalho e sucesso. O texto é de Nizan Guanaes, um dos maiores publicitários deste país, fundador da famosa agência DM9, a quem tenho orgulho e satisfação de conhecer. Ele o escreveu quando foi paraninfo de uma turma de formandos da Fundação Armando Álvares Penteado, em São Paulo.

Dizem que conselho só se dá a quem pede. E, como vocês me convidaram para paraninfo, estou tentado a acreditar que tenho licença para dar alguns. Portanto, apesar da minha pouca autoridade para dar conselhos a quem quer que seja, aqui vão alguns que julgo valiosos: não paute sua vida nem sua carreira pelo dinheiro. Ame seu ofício com todo o coração. Persiga fazer o melhor. Seja fascinado pelo realizar que o dinheiro virá como consequência. Quem pensa só em dinheiro não consegue ser nem um grande bandido nem um grande canalha. Napoleão não invadiu a Europa por dinheiro.

Hitler não matou 6 milhões de judeus por dinheiro. Michelangelo não passou dezesseis anos pintando a Capela Sistina por dinheiro. E, geralmente, os que só pensam nele não o ganham. O dinheiro corre de quem corre atrás dele. Estes são incapazes de sonhar. E tudo o que fica pronto na vida foi construído antes, na alma. A propósito disso, lembro-me de uma passagem extraordinária, que descreve o diálogo entre uma freira americana cuidando de leprosos no Pacífico e um milionário texano. O milionário, vendo-a tratar daqueles leprosos, disse: “Freira, eu não faria isso por dinheiro nenhum do mundo”. E ela respondeu: “Eu também não, meu filho”. Não estou fazendo com isso nenhuma apologia da pobreza, muito pelo contrário. Digo apenas que pensar em realizar tem trazido mais fortuna do que pensar em fortuna.

Meu segundo conselho: pense no seu país. Porque, principalmente hoje, pensar em todos é a melhor maneira de pensar em si mesmo. Afinal, é difícil viver numa nação onde a maioria morre de fome e a minoria morre de medo. O caos político gera uma queda de padrão de vida generalizada. Os pobres vivem como bichos, e uma elite brega, sem cultura e sem refinamento, não chega a viver como homens. Roubam, mas vivem uma vida de Odorico Paraguassu. Que era ficção, mas hoje é realidade na pessoa de muitos.

Meu terceiro conselho vem diretamente da Bíblia: seja quente ou frio, não seja morno que eu te vomito. É exatamente isso que está escrito na carta de Laudicéia. É preferível o erro à omissão. O fracasso ao tédio. O escândalo ao vazio. Porque já vi grandes livros e filmes sobre a tristeza, a tragédia, o fracasso. Mas ninguém narra o ócio, a acomodação, o não fazer, o remanso. Colabore com seu biógrafo. Faça, erre, tente, falhe, lute. Mas, por favor, não jogue fora, se acomodando, a extraordinária oportunidade de ter vivido.

Tenha consciência de que cada homem foi feito para fazer história. Que todo homem é um milagre e traz em si uma revolução. Que é mais do que sexo ou dinheiro. Você foi criado para construir pirâmides e versos, descobrir continentes e mundos e caminhar sempre - com um saco de interrogações numa das mãos e uma caixa de possibilidades na outra.

Não use Rider, não dê férias a seus pés. Não se sente e passe a ser analista da vida alheia, espectador do mundo, comentarista do cotidiano, dessas pessoas que vivem a dizer: “Eu não disse? Eu sabia!”

Toda família tem um tio batalhador e bem de vida. E, durante o almoço de domingo, tem de aguentar aquele outro tio muito inteligente e fracassado contar tudo o que ele faria se fizesse alguma coisa.

Chega dos poetas não publicados, dos empresários de mesa de bar. Pessoas que fazem coisas fantásticas toda sexta à noite, todo sábado e domingo, mas que na segunda não sabem concretizar o que falam. Porque

não sabem ansiar, não sabem perder a pose, porque não sabem recomeçar. Porque não sabem trabalhar.

Eu digo: trabalhem, trabalhem, trabalhem. Das 8 às 12, das 12 as 8 e mais se for preciso. Trabalho não mata. Ocupa o tempo. Evita o ócio, que é a morada do mal, e constrói prodígios.

O Brasil, este país de malandros e espertos, da vantagem em tudo, tem muito que aprender com aqueles trouxas dos japoneses. Porque aqueles trouxas japoneses que trabalham de sol a sol construíram, em menos de cinquenta anos, a segunda maior megapotência do planeta. Enquanto nós, os espertos, construímos uma das maiores impotências do trabalho.

Trabalhe! Muitos de seus colegas dirão que você está perdendo sua vida porque vai trabalhar enquanto eles veraneiam. Porque você vai trabalhar enquanto eles vão ao mesmo bar da semana anterior conversar as mesmas conversas. Mas o tempo, que é mesmo o senhor da razão, vai bendizer o fruto do seu esforço, e só o trabalho o leva a conhecer pessoas e mundos que os acomodados não conhecerão. E isso se chama sucesso.

Trabalhe em algo de que realmente goste, e você nunca precisará trabalhar na vida!

Tempos loucos

É do mais revolucionário guru da administração, Tom Peters, a opinião de que líderes cometem erros e não esquentam a cabeça com isso. Ninguém faz tudo certo na primeira vez. A maioria nem na segunda, terceira ou quarta.

Churchill acreditava que “sucesso é a habilidade de ir de fracasso em fracasso sem perder o entusiasmo”. Ele mesmo fracassou em muitas missões até deparar com a grande missão de sua vida, ajudar a livrar o mundo do nazismo. Foi o herói da Segunda Guerra Mundial.

Para sobreviver em momentos difíceis, você terá de agir como Churchill, além de aprender a rir de si mesmo e das situações. O humor é a melhor arma para evitar que você e sua equipe se encolham e enlouqueçam durante uma crise. Os erros sempre existirão, mas à medida que os for cometendo você aprenderá a reconhecê-los a tempo de modificá-los. Você não conseguirá eliminar os erros, mas saberá lidar com eles mais friamente - e perceberá que só acerta quem tenta.

Nestes tempos cada vez mais loucos é importante, além de saber calcular erros, aprender a trabalhar em equipe e a liderar. E, ao contrário do que muitos pensam, líderes verdadeiros não criam seguidores, criam parceiros que se transformarão em novos líderes. Esse é o objetivo do trabalho de equipe.

Um grande número de profissionais antiquados ainda hoje mede sua influência pelo número de seguidores que acredita ter. Mas basta ver o exemplo de figuras de relevo como Martin Luther King Jr. e Nelson Mandela para perceber a importância de criar novos líderes. Eles sempre se empenharam na busca de pessoas que pudessem se transformar em novos líderes para que o trabalho prosseguisse.

Em tempos loucos como os atuais os líderes estão sempre se preparando para lutar a próxima guerra e extraíndo lições da batalha passada. No mundo dos negócios deve-se usar o mesmo raciocínio. Reaprenda rapidamente, atualize-se para não cair no erro de repetir os paradigmas de ontem e afundar. Prepare-se para o futuro. Disponha-se a mudar e a rever seus conceitos para despertar o poderoso gigante que há em você.

Prepare-se para escrever seu destino com disposição para remar contra ou a favor da maré, mas sempre pronto a aprender com os erros e os acertos. Há sempre quem queira aprender e quem acredita que sabe tudo. Qual dos dois você acha que está mais apto a enfrentar os tempos loucos?

Peça ajuda

Seus pensamentos definem sua vida. Se você acreditar em seu sucesso - ou não - estará sempre com a razão. A primeira coisa que tem a fazer é dar-se permissão para alcançar o sucesso, pois seus maiores inimigos são justamente seus bloqueios. Para chegar lá é preciso perder o medo de errar, a vergonha e a raiva de ouvir críticas e aceitar o fato de que há mais de uma forma de fazer as coisas. Nem tudo na vida é branco ou preto. Milhões de pessoas viram uma maçã cair, mas só Isaac Newton parou para perguntar o por que. Foi assim que ele pensou na gravidade, formulou as leis do movimento e entrou para a História. Mesmo assim dezenas de críticos da época o chamaram de louco.

A vida não é estática, você está sempre avançando em alguma direção. Quando acha que está tudo parado, mesmo assim o tempo está passando, e nos aproxima ou afasta de nossos objetivos. Por isso não há tempo a perder. Enfrente os problemas, pare de empurrá-los com a barriga. Mude o discurso, lembre-se de que “não posso” é sinônimo de “não quero”. Pergunte-se: “É realmente impossível ou ainda não tentei?”

Se você quer que as coisas mudem em sua vida, mude a maneira como recebe os estímulos do mundo e de si mesmo. Seja curioso, combine novos estímulos com os antigos, criando ideias e perspectivas diferentes para a construção de um novo tempo. Seja criativo, busque se interessar por assuntos que não estejam ligados a sua área de atuação. Uma das características da pessoa criativa é seu interesse por assuntos variados.

E não tente resolver tudo sozinho, peça ajuda. Nossa sociedade faz parecer que perguntar e pedir ajuda são sinônimos de incompetência ou fraqueza. Nada pode estar mais longe da realidade. Pior ainda são os que não pedem

ajuda porque acham que já sabem tudo. Das pessoas com as quais você tem contato frequente, quem poderia ajudá-lo a enriquecer os recursos e as informações disponíveis? Quem poderia ajudá-lo a ser um sucesso? O problema não é o problema, e sim como você o encara. Veja como esta pequena história ilustra bem o que estou dizendo:

Uma criança tentava, em vão, levantar uma pedra enorme. O pai então lhe perguntou:

- Você está usando toda a sua força?

- Sim - respondeu a criança, exausta.

- Acho que não - disse o pai, bem sério. - Porque você ainda não pediu a minha ajuda.

Existem pessoas que, mesmo diante de algo que não conseguem resolver, não buscam ajuda, o que é um grande erro. Aprende muito mais quem faz perguntas do que quem responde.

Mude seu jeito de pensar e você mudará sua vida. Se não conseguir, peça ajuda!

Uma equipe vale ouro

Há alguns anos, nas olimpíadas especiais de Seattle, nove participantes, todos com algum tipo de deficiência, alinharam-se para a largada da corrida de 100 metros rasos. Na hora da largada, um garoto caiu ao tropeçar no asfalto. Ao ouvir seu choro os outros atletas diminuíram o passo, olharam para trás e voltaram. Uma das meninas, com síndrome de Down, ajoelhou-se, deu um beijo no garoto e disse:

- Pronto, agora vai sarar.

Os nove competidores deram-se os braços e correram juntos até a linha de chegada. Os presentes aplaudiram de pé durante vários minutos.

Com certeza os atletas não eram deficientes de sensibilidade porque, lá no fundo, todos nós sabemos que muito mais importante do que vencer sozinho é vencer em equipe.

Hoje, para manter uma equipe viva, é preciso muita informação e muito conhecimento, mas para vencer a corrida é preciso motivação. É ela que ajuda a superar limites, quebrar recordes e encantar as pessoas.

Existe um provérbio chinês que diz que uma caminhada de mil quilômetros se inicia com o primeiro passo. Portanto, o que faz a vitória da equipe não é somente a chegada mas cada passo, cada minuto em direção ao alvo.

Acredito que a pessoa que aprendeu que depende de si mesma para vencer triunfa de qualquer maneira. Lembro-me de um amigo, seu João, que aos 62 anos resolveu participar de uma maratona com os amigos. Como era uma brincadeira, ele combinou com todos que depois de certo trecho iria de carro e ao chegar próximo do final voltaria a fazer a corrida a pé, o que lhe garantiria uma vitória simbólica. Mas acabou desistindo do carro ao perceber

que poderia fazer todo o trajeto correndo. Foi uma vitória pessoal. Seu João gostou tanto da experiência que passou a participar de corridas de masters. Foi campeão da maratona de Washington e da de Nova York por duas vezes. Ele superou todos os seus limites porque, apesar da idade, sentiu-se motivado pela vida, descobriu que tinha potencial.

O mundo está cheio de pessoas que só aproveitam metade ou menos de seu potencial. Achar que 99% está bom fez o fracasso de muita gente. Quem não conhece o caso do jogador que marca todos os gols do campeonato, mas no dia da decisão erra a cobrança de pênalti?

Juntos nós fazemos muito

As grandes conquistas da humanidade são resultado da troca de ideias e entusiasmo. Atualmente, dentro das empresas, os líderes enfrentam os mais críticos e complexos ambientes de trabalho que já existiram. Torna-se portanto cada vez mais indispensável a quem exerce a liderança incentivar a criatividade e a colaboração entre as pessoas. É certo que as pessoas dedicarão grande esforço para que um projeto elaborado pelo grupo funcione e nem sempre despenderão o mesmo esforço quando se tratar de um projeto criado por apenas um profissional.

A sinergia é a melhor estratégia. Se você plantar duas árvores juntas, as raízes se unirão, beneficiando muito mais seu crescimento do que se estivessem separadas. Se você colocar dois pedaços de madeira juntos, eles aguentarão um peso maior do que um único pedaço. Em praticamente todas as situações que analisarmos veremos que o conjunto é maior do que a soma das partes. Nessa matemática, um mais um é igual a três, quatro, cinco ou muito mais.

Seja qual for o estilo de liderança que adotar para sua empresa, lembre-se de que ele deve ajudá-lo a exercer o papel de líder, que implica promover o crescimento do negócio, abraçar a diversidade de culturas, fazer uso das ferramentas de tecnologia disponíveis no mercado, lançar novos empreendimentos, aumentar a produtividade da empresa, ultrapassar seus concorrentes e criar uma cultura organizacional que atraia e retenha profissionais talentosos.

Se deseja ser um verdadeiro líder, você deve mudar sua forma de pensar, compreendendo primeiro que o mais importante não é o que pode fazer individualmente pela empresa, mas o que o conjunto dos funcionários pode

realizar. E, antes de criar estratégias, definir orçamentos e implementar ações, tenha em mente que o verdadeiro líder é aquele que conhece os reais problemas enfrentados pela empresa no mercado, aquele que procura conhecer e entender a realidade das empresas antes de determinar estratégias.

Existem líderes que fazem as pessoas sentir-se pequenas, mas o verdadeiro líder é aquele que faz com que todas as pessoas se sintam grandes.

No limite da vida

Em outubro de 1972 um avião da Força Aérea Uruguaia, com quarenta passageiros e cinco tripulantes, caiu na Cordilheira dos Andes, no Chile. Somente dezesseis pessoas sobreviveram à tragédia, suportando a fome e um frio de 40 graus abaixo de zero por 72 dias seguidos.

O uruguaio Fernando Parrado, hoje um executivo de 59 anos, foi um dos sobreviventes. Foi dele a ideia de comer carne humana para que pudessem manter-se vivos. Segundo Fernando, que atualmente corre o mundo fazendo palestras motivacionais, sua decisão foi tomada em trinta segundos. Em uma palestra, ele declarou: “Tínhamos três opções: esperar a morte juntos, cometer suicídio coletivo ou comer carne humana. Naquele momento me transformei numa máquina de sobrevivência”.

Ele foi rápido, o que ajudou sua sobrevivência e a dos outros. No campo dos negócios, uma decisão tomada às pressas pode pôr tudo a perder, mas muitas vezes é necessária. Nesse caso, o maior de todos os riscos é não correr riscos. O que as empresas buscam hoje é gente como Parrado, que saiba encontrar soluções rápidas em momentos difíceis, que possa sobreviver e crescer num mundo complexo.

O corajoso uruguaio também faz questão de citar em suas palestras quanto o trabalho de equipe - iniciado logo depois da queda - foi fundamental para a sobrevivência do grupo. E acredita que, se fosse um avião comercial, todos teriam morrido de frio na primeira noite, pois não haveria tempo para se conhecer, se organizar e formar uma equipe para montar um plano de sobrevivência. Como todos se conheciam, cinco minutos após a queda já haviam traçado um plano de ação em grupo. A primeira decisão tomada foi fechar um buraco na fuselagem do avião, impedindo assim a entrada da neve

e, conseqüentemente, do frio.

Esse exemplo mostra como as equipes afinadas e motivadas, trabalhando por um objetivo claro, conseguem alcançar resultados que seriam pouco prováveis se cada um agisse individualmente.

Parrado conta que todos os demais sobreviventes do acidente estão hoje em situação financeira confortável. O fato de terem passado 72 dias enfrentando um clima hostil e sofrido dolorosas perdas (sua mãe e sua irmã morreram no acidente), aliado ao medo da morte iminente, certamente os ajudou a superar as dificuldades do mercado profissional.

A grande lição foi terem aprendido a enfrentar os perigos apesar do medo. Aliás, a melhor definição de coragem que encontrei na vida foi a de que coragem não é não ter medo, é ir em frente apesar do medo.

Não é preciso passar por uma tragédia como essa para compreender que a dor ensina - nem ficar doente para ir ao médico. Cuide de sua saúde física, mental e profissional de forma preventiva. Pablo Picasso disse certa vez: “Para construir é preciso destruir”. Se você quer construir o bom humor, destrua o mau humor, se quer construir a verdade, destrua a mentira. Não espere provações terríveis para começar a mudar.

Motivação

{O diferencial das pessoas de sucesso }

O mundo estaria arruinado se cada um cumprisse somente com a sua parte!

Winston Churchill

Qualificar ou desqualificar?

O que procura o beija-flor ao entrar em uma floresta que ainda guarda segredos milenares, cujas folhas novas são tão delicadas, tão pequeninas que parecem encher todo o espaço do pensamento, onde pequenas flores crescem em lugares estranhos, sobre as pedras e no chão? Procura o que há de melhor, as flores, cerca de 2 mil por dia! E o urubu, ao entrar na mesma floresta, o que procura? O que há de pior, os restos mortais.

E você, na imensa floresta de pessoas, o que tem procurado, tem sido o beija-flor ou o urubu, tem buscado o melhor ou o pior em seus semelhantes?

Existe um provérbio chinês que diz: “Se você quer um ano de prosperidade, cultive trigo. Se quiser dez anos de prosperidade, cultive árvores. Se quiser cem anos de prosperidade, cultive pessoas”.

Assim como toda floresta possui flores e detritos, todo ser humano possui qualidades e defeitos. Você tem procurado nos outros o que eles têm de melhor ou de pior? Está qualificando ou desqualificando as pessoas? Você critica mais do que elogia? Lembre-se de que a crítica, na maioria das vezes, serve apenas para desqualificar, ferir o orgulho e causar ressentimento. Se for malfeita, poderá ser encarada por quem a recebe como um ataque, colocando a pessoa na defensiva. Para ilustrar, aqui vai um pequeno registro histórico:

O então primeiro-ministro britânico, Winston Churchill, discursava na Câmara quando a deputada Nancy Astor o interrompeu, furiosa:

-Se o senhor fosse meu marido, colocaria veneno no seu café.

Churchill nem pestanejou:

- Senhora, se eu fosse seu marido, tomaria o café.

Caro leitor, o urubu não consegue resolver a situação porque voa olhando para baixo, procurando carniça para se alimentar. Quem apresenta soluções

são as pessoas que, mesmo pequenas como o beija-flor, voam alto, em direção ao horizonte, procurando sempre o melhor.

Cultive o otimismo

Você já deve ter ouvido a história de um caminhão que, por ser alto demais, ficou preso na entrada de um túnel. Especialistas passaram horas procurando uma maneira de tirá-lo dali sem sucesso. A situação só foi resolvida quando uma menina de 10 anos sugeriu o esvaziamento dos pneus. Deu certo.

Boas ideias nunca faltaram ao mundo, mas muitas vezes não se tem capacidade para admirá-las nem bom senso para acreditar nelas. Muitas pessoas vivem para apontar o lado negativo dos outros. São aquelas que criticam os colegas, os vizinhos, a economia, a política, mas tornam-se incapazes de uma ação para mudar o que quer que seja.

O imperador francês Napoleão Bonaparte disse certa vez: “A raça humana é governada por sua imaginação”. Quem tem um comportamento positivo diante da vida é capaz de acreditar numa ideia que, à primeira vista, parece sem futuro. É o tipo de pessoa que não desiste facilmente e, quando alcança o sucesso, sempre ouve que tem sorte e por isso deu certo. Todos esquecem, porém, que a sorte não acompanha os desanimados e pessimistas, que vêem dificuldade em tudo. O otimista enxerga oportunidades em qualquer dificuldade. É isso que o diferencia dos demais, transformando-o num verdadeiro campeão.

Nunca encontrei um desanimado que prosperasse. Sei que estamos vivendo momentos difíceis, mas é com otimismo que se constrói. O fracasso só existe verdadeiramente para os desanimados, para os profetas do caos sempre de plantão. Essas pessoas predizem que nada vai dar certo e acabam acertando porque nada mesmo acaba dando certo para elas.

A grande dica é que você deve cultivar o otimismo para conseguir

perceber o que ninguém enxerga. Quem fizer isso, empresário, empregado, profissional liberal ou dona de casa, estará construindo seu sucesso pessoal fincado em rochas verdadeiras.

A estrada do sucesso pode ter vários quilômetros, mas é na mente do ser humano que começam a ser contados os primeiros metros.

Motivação, o grande diferencial

Quantas vezes nos perguntamos por que algumas pessoas conseguem ir mais longe, avançam mais rápido e alcançam melhores resultados do que outras. Diferentes pessoas, vivendo sob as mesmas condições, têm resultados tão variáveis quanto suas digitais. Isso é, no mínimo, muito intrigante, principalmente porque todos desejamos ser pessoas que dão certo.

Há, sem dúvida, algum tipo de habilidade especial, como talento para a atividade a que se propõem, mas isso não explica tudo. Quanta gente talentosa fica no meio do caminho, sem se desenvolver? Não, o talento por si só não explica o sucesso. Poderíamos acreditar no esforço acima da média. Entretanto, aí também encontramos dificuldade em formar um padrão, pois há muita gente suando a camisa que não decola. O esforço é um bom componente, mas não determina o sucesso. Se a fórmula talento e persistência não garante o êxito, qual seria a receita então? A educação? Não pode ser, pois há semianalfabetos que revolucionaram o mundo. Albert Einstein, por exemplo, foi expulso da escola, após três meses de aula, sob a alegação dos professores de que não tinha capacidade para o aprendizado. Tampouco seria somente a inteligência, já que existem muitos gênios sem expressão.

Poderíamos dizer que é a soma de todas essas características, mas como se explicaria o fracasso de herdeiros dotados de condições excepcionalmente positivas?

Voltamos à estaca zero, ou quase. Na filosofia clássica encontramos algumas pistas sobre a forma de vida especial que separa vitoriosos de reles mortais e chegamos à conclusão de que fracasso e sucesso são primos. A linha divisória que os separa é incrivelmente estreita.

O mundo nos permite os movimentos necessários para a conquista do futuro desejado. Tais incentivos vêm em forma de mercado, trabalho, oportunidades, família, porém o incentivo só é útil quando há motivação. Todos nós conhecemos pessoas que venceram grandes adversidades. Muitas de origem muito pobre que, apesar de toda a limitação, conseguiram conquistar seu espaço. Essas pessoas não são as que vivem reclamando do governo, da crise, da política, aguardando que alguma coisa mude para então realizar seus sonhos. São as que fazem acontecer, que estão em constante movimento, que correm atrás do que querem. São pessoas que compreendem que o inteligente não é aquele que sabe muito, mas quem sabe aplicar o que sabe. Certo estava o cantor Geraldo Vandré quando compôs, há cerca de trinta anos, o verso “quem sabe faz a hora, não espera acontecer”.

A diferença que percebemos entre os que dão certo e os que não dão tão certo assim é a atitude que o indivíduo tem em relação ao trabalho. A motivação é a base do sucesso, a argamassa feita de talento, persistência, educação, inteligência e incentivo tão necessária à construção de seus propósitos, que o ajudará a transformar sonhos em realidade. Sua vida não é uma coincidência, é a consequência daquilo que você pensa e faz. Pode estar certo de que ela vai transformar e devolver-lhe o que você der a ela.

Diga não à crise

Diga não à crise, aprenda a tirar partido dela. Nos momentos mais difíceis, em vez de colocar a sujeira debaixo do tapete, recicle, estude, use o tempo ocioso para se preparar mais para os dias melhores que certamente virão.

Todos os dias, logo de manhã, você ouve pelo rádio a opinião de três economistas. O primeiro diz que não temos mais saída, o segundo que temos alguns meses de vida e o terceiro que é apenas mais uma crise. Em quem acreditar? A história do rei, da peste e da morte ilustra bem o que quero dizer.

Era uma vez um reino feliz. Um dia o rei, um homem bom e justo, recebeu a visita da peste e da morte. Assustado, perguntou qual era o motivo da audiência. A peste explicou que deveria assolar o reino, o que causaria 5 mil mortes. Após complicadas negociações o rei conseguiu que a peste reduzisse o número de vítimas para 100.

Tempos depois a peste atacou, e inicialmente morreram cinquenta pessoas. Depois mil - e acabaram morrendo 4.900 pessoas. Sentindo-se traído o rei chamou a peste para pedir explicações. E então quem falou foi a morte:

- Fizemos o combinado. A peste atacou somente 100 pessoas, eu aproveitei e as levei. Mas o que não esperávamos é que outras 4.800 morressem de medo e de susto.

Normalmente uma crise pode nos matar de susto, pois não a mostram como um problema conjuntural, como efetivamente é, mas como uma crise de estrutura. Parecem até torcer pelo agravamento dos sintomas, e nos escondem as boas notícias. Só se fala em demissões, desemprego, pátios de montadoras lotados, quedas de vendas, cortes. A população, assustada, para de comprar.

O momento de crise exige bom senso, criatividade e elevação da

autoestima para que se possa encontrar motivação. Motivar é oferecer motivos para que os desafios sejam vencidos. Como disse Martin Luther King Jr.: “Se um homem não descobre algo por que morrer, não está preparado para viver”.

Vejo professores que ganham mal e se preparam para uma aula como se aquele fosse o momento mais importante de sua vida. São pessoas que possuem uma missão, que se prepararam para vencer.

Não basta rezar, é preciso ir ao encontro de Deus, fazer a sua parte e algo mais. Deveríamos nos inspirar na frase de Winston Churchill:

“O mundo estaria arruinado se cada um cumprisse somente com a sua parte”.

Dizer não à crise é coisa séria e uma escolha. Você se posiciona como vencedor ou abaixa a cabeça e aceita ser um derrotado. Problemas todos temos, mas apenas alguns buscam soluções. Existem pessoas que se escondem esperando a tempestade passar e outras que enxergam na dificuldade uma nova oportunidade e constroem um caminho de sucesso para sua vida. Em que tipo você se encaixa?

Quanto pesa uma oração

Uma senhora pobre, com visível ar de derrota, entrou num armazém para pedir ao dono que lhe vendesse fiado alguns mantimentos. Explicou que seu marido estava muito doente e não podia trabalhar, e havia filhos para alimentar. O homem zombou dela e pediu que se retirasse. Ela ainda implorou:

- Por favor, senhor, eu lhe darei o dinheiro assim que tiver.

Ele a interrompeu dizendo que ela não tinha crédito nem conta na sua loja. Mas um cliente que assistia à conversa se aproximou e disse ao dono do armazém que poderia dar o que a mulher necessitava e marcar na sua conta. Então, meio relutante, o comerciante perguntou à pobre mulher:

- A senhora tem uma lista de mantimentos?

- Sim - respondeu ela.

- Muito bem, coloque sua lista na balança, e eu lhe darei quanto ela pesar em mantimentos.

A mulher hesitou por uns instantes e, com a cabeça curvada, retirou da bolsa um pedaço de papel, escreveu nele alguma coisa e depositou-o suavemente na balança.

Os três ficaram admirados quando o ponteiro da balança com o papel desceu e permaneceu embaixo. Completamente pasmo com o marcador da balança, o comerciante virou-se para o cliente que estava no balcão e comentou, contrariado:

- Eu não posso acreditar.

O cliente sorriu, e o homem começou a colocar os mantimentos no outro prato da balança. Como a escala da balança não se equilibrava, ele continuou colocando mais e mais mantimentos, até não caber mais nada. O comerciante

ficou parado ali por uns instantes olhando para a balança, tentando entender o que havia acontecido. Finalmente pegou o pedaço de papel da balança e, espantado, viu que não era uma lista de compras, e sim uma oração que dizia: “Meu Deus, o Senhor conhece as minhas necessidades, estou deixando isto em suas mãos”.

No mais completo silêncio, o homem deu as mercadorias para a pobre mulher, que agradeceu e deixou o armazém. O cliente pagou a conta e disse:

- Valeu cada centavo.

Só mais tarde o comerciante reparou que a balança se quebrara.

Quanto pesa uma oração? Só Deus pode nos dar a resposta. Lembro-me do seguinte episódio:

Certa vez Madre Teresa de Calcutá foi pedir ajuda a homens poderosos para construir uma grande obra de caridade e ouviu a seguinte resposta:

- Madre, a senhora não tem dinheiro, não vai a lugar nenhum. E ela lhes disse, em tom de fé e oração:

- Eu sei, meu filho, que não tenho dinheiro, mas tenho Deus do meu lado, e eu com Deus sou imbatível.

Começar de novo

Quando as coisas não vão bem, no final do ano muita gente assume um ar sombrio, carregado, comportamento que não leva a lugar nenhum. Para atrair as oportunidades profissionais é preciso encarar a luta com entusiasmo e começar de novo. Mas para fazer isso não é preciso esperar um novo ano, pode ser já. Saia do marasmo, vá à luta, faça as mudanças necessárias com a velocidade que o mercado exige. O mundo não vai ficar esperando por você, mas, se você mudar, ele mudará também.

Para encontrar a motivação necessária e recomeçar com o pé direito, olhe para trás e veja os milhões que estão em situação pior que a sua. E também para a frente, onde enxergará apenas meia dúzia. Isso certamente lhe servirá de incentivo e inspiração para ser campeão. E quando estiver no pódio saberá que foi a capacidade de se erguer a cada tombo que o levou ao topo.

Fique atento aos novos perfis que o mercado busca. Só assim você estará preparado para as oportunidades, pois, como escrevi em meu livro “No topo do mundo - motivados para vencer”, quando elas surgem é preciso convidá-las para jantar. Encare as oportunidades como forma de galgar posições, subir na vida, vencer etapas, conquistar pessoas. Aja como se fosse receber uma visita importante para jantar: prepare o melhor prato, escolha a toalha, as porcelanas, os cristais e os talheres mais finos. Enfim, prepare-se para dar o melhor de si e encantar os convidados.

Algumas oportunidades são únicas, agarre-as quando aparecerem.

O navegador solitário Amyr Klink, também economista, contou certa vez durante uma palestra o seguinte episódio, ocorrido em sua primeira expedição à Antártida: “Logo na chegada, já ancorado, ouvi ruídos que pareciam de fritura. Pensei: ‘Será que até aqui existem chineses fritando pastéis? Na

verdade eram cristais de água doce congelada que faziam aquele som quando em contato com a água salgada. O efeito visual era belíssimo. Ia fotografar, mas pensei: “Calma, você terá muito tempo para isso’. Nos 367 dias que se seguiram, o fenômeno não se repetiu”.

Não fizeram nada para mudar

Um dia um bezerro precisou atravessar uma floresta virgem para voltar a seu pasto, pois estava perdido. Sendo um animal irracional, abriu uma trilha tortuosa, cheia de curvas, subindo e descendo colinas. No dia seguinte, um cão que passava por ali usou essa trilha para atravessar a floresta. Depois foi a vez de um carneiro, líder de um rebanho, que fez seus companheiros seguirem pela trilha torta. Mais tarde os homens começaram a usar esse caminho: entravam e saíam, viravam à esquerda e à direita, abaixando-se, desviando-se de obstáculos, reclamando e praguejando, até com razão, de caminhos tão mal traçados. Mas não fizeram nada para mudar a trilha, que acabou virando uma estradinha onde os pobres animais se esfalfavam sob pesadas cargas, sendo obrigados a percorrer em três horas uma distância que poderia ser vencida em uma se ela não tivesse sido aberta por um bezerro. Muitos anos se passaram. A estrada se tornou o principal acesso a um vilarejo que depois virou uma grande cidade, e parte desse trajeto do bezerro se transformou numa avenida do centro nervoso da metrópole. Por ela passaram a transitar diariamente milhares de pessoas, seguindo a antiga trilha do bezerro, aberta por instinto.

O que quero dizer com essa historinha? Que as pessoas tendem a seguir, como cegos, as trilhas de bezerros que lhes habitam a mente e pouco se esforçam para mudar o que está estabelecido. Por causa disso acabam, muitas vezes, percorrendo distâncias mais longas do que seria necessário no decurso de sua vida.

Não fique aí parado, abra novas trilhas. Mude, e o mundo mudará com você. Comece hoje. Comece já.

Viver melhor

{Um mundo de escolhas}

Viver não dói, o que dói é a vida que não se vive.

Emílio Moura

Aproveitar mal a vida

Nossa paz mental é determinada, em grande parte, pela capacidade de viver o momento presente independentemente do que houve ontem ou no ano passado ou mesmo do que vai nos acontecer amanhã. Sem dúvida, muita gente aprendeu a arte neurótica de desperdiçar a vida preocupando-se com uma variedade de coisas ao mesmo tempo, deixando os problemas passados e as incertezas futuras dominarem o presente. Esse tipo de atitude causa ansiedade, frustração, depressão e ausência de esperança. Acabamos adiando nossa satisfação e felicidade e nos convencemos erradamente de que algum dia nossa vida será melhor do que hoje. John Lennon disse certa vez: “A vida é algo que acontece enquanto estamos ocupados fazendo outros planos”. Enquanto estamos preocupados fazendo planos nossas crianças estão ocupadas crescendo, as pessoas que amamos estão se mudando e morrendo, nossos corpos estão ficando fora de forma, nossos sonhos se desfazendo. Em resumo, estamos aproveitando mal a vida.

Muitas pessoas vivem como se a vida fosse o ensaio de uma festa futura. Não é. Ninguém tem garantia de que estará vivo amanhã. O agora é o único momento que temos e o único momento que podemos controlar. Quando nossa atenção está voltada para o momento presente apagamos o medo de nossa mente, pois ele é a preocupação que temos com relação a eventos que poderão acontecer no futuro, ou seja, não termos dinheiro suficiente, nossos filhos enfrentarem dificuldades, ficarmos velhos e morrermos. Para combater o medo, a melhor estratégia é aprender a atrair nossa atenção para o presente. Pense nisso, e viva o hoje com mais intensidade. Você verá sua vida dar uma guinada de qualidade.

Em meu livro “Você pode mudar sua vida” conto a seguinte história:

Um comandante recebeu seu imediato, que chegava esbaforido, com um brilho de pavor nos olhos, dizendo:

- Comandante, vamos perder a batalha, pois o exército inimigo tem dez soldados para cada um dos nossos.

O imediato trouxe essa notícia pensando em convencer seu comandante a baterem retirada sem demora. Imperturbável, porém, o comandante respondeu:

- Não estamos aqui para contar os inimigos. Estamos aqui para vencê-los.

Escolha viver

Gostaria de relatar aqui a história de um dono de restaurante que por muito tempo conviveu com uma pessoa especial, seu gerente João. Ele me contou o seguinte:

João vivia de bom humor. Quando lhe perguntavam como estava, ele respondia:

- Melhor só se fosse dois.

Havia um grupo de garçons que o acompanhavam para onde quer que fosse. João era um motivador nato. Se um funcionário estava num dia ruim, João o fazia ver o lado positivo da situação. Seu estilo me deixou curioso, e um dia o procurei para saber como conseguia ser tão positivo o tempo todo. João então me disse:

- Quando acordo de manhã digo a mim mesmo: João, você tem duas escolhas, optar por passar o dia bem-humorado ou mal-humorado. Eu escolho passar bem-humorado. Cada vez que algo ruim acontece, posso escolher ser vítima ou aprender com a nova situação. Escolho aprender. Cada vez que alguém vem se queixar, posso escolher entre aceitar a reclamação ou mostrar o lado positivo da vida. Escolho mostrar o lado positivo da vida.

- Não é assim tão fácil - protestei.

- É, sim - disse João. - A vida é feita de escolhas. Quando você elimina o lixo, cada situação se torna uma escolha. Você escolhe como reagir em cada situação. Escolhe como as pessoas vão afetar seu humor, escolhe se vai estar de bom ou mau humor. A questão é: como você quer viver? A escolha é única e exclusivamente sua.

Logo depois dessa conversa saí do ramo de restaurantes e iniciei outro negócio. Perdemos contato, mas, frequentemente, eu pensava nele quando

tinha uma escolha a fazer na vida. Muitos anos mais tarde soube que João havia cometido um erro que quase lhe custou a vida. Ele esquecera a porta dos fundos aberta e fora surpreendido por três homens armados, um deles com o cano do revólver na sua cabeça. Na tentativa de abrir o cofre, as mãos de João tremeram de nervosismo, deixando escapar a combinação. Os bandidos entraram em pânico e atiraram. Felizmente João foi encontrado a tempo de ser levado ao hospital. Depois de dezoito horas de cirurgia e semanas de tratamento intensivo, ele recebeu alta, ainda com fragmentos de bala no corpo. Encontrei-o aproximadamente seis meses após o acidente. Quando lhe perguntei como estava, ele respondeu:

- Melhor só se fosse dois. Quer ver minhas cicatrizes?

Preferi não ver, mas perguntei o que passou pela sua cabeça no momento do assalto.

- A primeira coisa que pensei foi que deveria ter trancado a porta dos fundos. Depois, deitado no chão, lembrei que tinha duas escolhas: viver ou morrer. Escolhi viver.

- Você não estava assustado?

- Os paramédicos foram ótimos. Eles não paravam de dizer que eu ia ficar bom. Mas, quando eles me levaram para o centro cirúrgico, vi a expressão carregada do rosto dos médicos e das enfermeiras, e então fiquei realmente assustado. Eu podia ler em seus olhos que era um homem morto. E sabia que tinha de agir rápido.

- O que você fez?

- Uma enfermeira me perguntou se era alérgico a alguma coisa, e eu disse que sim. Todos pararam para esperar a resposta. Então respirei profundamente e gritei: “A balas!” E, num tom mais alto que as risadas, eu disse: “Estou escolhendo viver. Operem-me como a um vivo, e não a um

morto”.

João viveu graças a Deus, claro, e à habilidade dos médicos, mas também por causa de sua incrível atitude. Com ele aprendi que a cada dia temos a escolha de viver plenamente.

Tenha atitudes positivas, viva com fé e otimismo, e a vida terá outro brilho para você.

Ouvir com o coração

No século III um rei enviou seu filho para estudar no templo com o grande mestre Pan-Ku. O objetivo era preparar o príncipe para suceder ao pai no trono. Quando ele chegou ao templo, o mestre imediatamente lhe disse para ir sozinho à floresta. Ele deveria voltar um ano depois e descrever os sons da floresta. Findo o prazo, o príncipe retornou, e o mestre pediu-lhe que contasse tudo o que tinha ouvido.

- Mestre - disse o príncipe -, pude ouvir o canto dos pássaros, o roçar das folhas, o alvoroço dos beija-flores, a brisa batendo suavemente na grama, o zumbido das abelhas e o barulho do vento cortando os céus.

Quando o príncipe terminou seu relato, o mestre mandou-o de volta à floresta para ouvir tudo o mais que fosse possível que ainda não havia detalhado. O príncipe ficou intrigado, pois achava que já distinguira cada um dos sons. Durante longos dias e noites permaneceu sentado ouvindo, mas não conseguia distinguir nada de novo além dos sons já mencionados. Numa manhã, porém, sentado entre as árvores, começou a discernir sons diferentes de tudo o que ouvira antes. Quanto mais atenção prestava, mais claros os sons se tornavam. Uma sensação de encantamento tomou conta do rapaz. “Esses devem ser os sons que o mestre queria que eu ouvisse”, pensou.

O príncipe permaneceu ali durante horas ouvindo pacientemente. Queria ter certeza de que estava no caminho certo. Quando retornou ao templo, o mestre perguntou-lhe o que mais tinha conseguido ouvir.

- Mestre - respondeu ele com reverência - quando prestei mais atenção, pude ouvir o inaudível, o som da floresta se abrindo, do sol aquecendo a terra e da grama bebendo o orvalho da manhã.

O mestre acenou com a cabeça em sinal de aprovação.

- Ouvir o inaudível é ter a disciplina necessária para se tornar um grande administrador e um grande líder - observou o mestre.

E disse-lhe ainda:

- Somente quando um líder aprende a ouvir o coração das pessoas, seus sentimentos, os medos não confessados e as queixas silenciosas é que pode inspirar confiança em seu povo, entender onde está errando e atender às verdadeiras necessidades das pessoas.

A morte de uma empresa, de uma família, de um país começa quando as pessoas, principalmente os líderes, ouvem apenas as palavras pronunciadas pela boca, sem mergulhar no fundo da alma dos seres humanos para ouvir seus sentimentos, seus desejos, suas opiniões verdadeiras, suas palavras mudas.

O valor da verdade

Por volta do ano 250 a. C., na China antiga, um príncipe estava prestes a ser coroado imperador, mas, de acordo com a lei, deveria se casar. Sabendo disso ele resolveu promover uma disputa entre as moças da corte para encontrar uma esposa. No dia seguinte anunciou que receberia, numa celebração especial, todas as pretendentes e lançaria um desafio. Uma velha senhora, serva do palácio havia muitos anos, ouvindo os comentários sobre os preparativos, sentiu uma leve tristeza, pois sabia que sua jovem filha nutria um sentimento de profundo amor pelo príncipe. Ao chegar em casa e relatar o fato à jovem, espantou-se ao ouvir que ela pretendia ir à celebração e indagou incrédula:

- Minha filha, o que acha que fará lá? Estarão presentes as mais belas e ricas moças da corte. Tire essa ideia insensata da cabeça, eu sei que você deve estar sofrendo, mas não torne o sofrimento uma loucura.

E a filha respondeu:

- Não, querida mãe, não estou sofrendo e muito menos louca. Sei que jamais poderei ser a escolhida, mas é minha oportunidade de ficar pelo menos alguns momentos perto do príncipe. Só isso já me faz feliz.

À noite a jovem chegou ao palácio. Lá estavam, de fato, todas as mais belas moças, com as mais belas roupas e as mais belas joias. Então, finalmente, o príncipe anunciou o desafio:

- Darei a cada uma de vocês uma semente. Aquela que, dentro de seis meses, me trouxer a mais bela flor será escolhida minha esposa e futura imperatriz da China.

O tempo passou e a doce jovem, como não tinha muita habilidade nas artes da jardinagem, cuidava com muita paciência e ternura de sua planta,

pois sabia que, se a beleza das flores surgisse na mesma extensão de seu amor, ela não precisaria se preocupar com o resultado. Passaram-se três meses, e nada. A jovem já havia tentado de tudo, usara todos os métodos que conhecia, mas nada de nascer uma flor. E ela via seu sonho ficar cada vez mais longe, mas cada vez mais profundo o seu amor. Por fim, os seis meses se passaram e ela nada cultivara. Mas, consciente de seu esforço e dedicação, comunicou à mãe que, independentemente das circunstâncias, retornaria ao palácio na data e hora combinadas, pois só queria ficar mais alguns momentos na companhia do príncipe.

Na hora marcada ela estava lá, com o vaso vazio, enquanto todas as outras pretendentes exibiam flores belíssimas. O príncipe chegou, observou-as e anunciou a bela com quem se casaria. Ninguém compreendeu por que ele havia escolhido justamente a que nada cultivara. Então, calmamente, ele esclareceu:

- Ela é digna de se tornar imperatriz porque foi a única que cultivou a flor da honestidade, pois todas as sementes que entreguei eram estéreis.

Qual é a diferença entre a verdade e a mentira? A vitória da mentira tem curta duração e a da verdade dura para sempre. Aqueles que vencem pela falsidade, que experimentam o sucesso pela influência da mentira têm de se arrepender no mínimo mil vezes quando a vitória da verdade prevalece. O futuro é a sombra do presente.

Um balanço de sua vida

Faça um balanço de sua vida. Será que você está sendo você mesmo? Que tal deixar que seu coração fale sobre seu caminho, suas metas, seus ideais e objetivos? Para começar, reveja seus valores. Como você está hoje, faz o que gosta ou o que agrada aos outros? Se não suporta seu trabalho, acha que conseguirá continuar vivendo em um ambiente que não lhe agrada, fazendo o que não gosta, durante 70% de seu tempo útil? Reflita. Se depois disso chegar à conclusão de que precisa mudar, mude. Você não precisa mudar o mundo, apenas faça transformações em sua vida, e o mundo o acompanhará.

Se ainda não está em crise, não espere que ela chegue. Comece imediatamente a fazer manutenção preventiva de sua mente e de seu corpo. Ouça o velho ditado: “Não deixe para amanhã o que pode fazer hoje”.

Não desperdice minutos preciosos de sua vida com raiva, mágoa, inveja nem tristeza. Busque seus sonhos, pois são eles que dão colorido à vida. Esteja preparado para surfar nas ondas do inesperado e colocar seus sonhos à frente do tempo. Se fizer isso, o universo conspirará a seu favor.

Saia do estado de acomodação, pense e sonhe grande para fazer grande. Você nunca deve ter ouvido falar de Alexandre, o médio, ou ainda de Alexandre, o meia-boca, e sim de Alexandre, o Grande. Famoso por suas conquistas, o rei da Macedônia só ganhou esse título porque tinha pensamentos e sonhos grandiosos.

E não se esqueça de fazer tudo com amor, pois tudo aquilo que se faz com a energia do amor cresce e prospera. Agindo dessa forma você conseguirá construir um amanhã repleto da mais pura alegria, fruto das decisões que tomar agora.

Você não ia mudar o mundo?

Nós éramos jovens, belos, cheios de sonhos e de amor para dar...

Éramos? Por que não podemos continuar sendo? Muitos de nós, após anos de experiência, passam a levar a vida baseados apenas nos conhecimentos adquiridos. E depois não compreendem por que as empresas preferem contratar jovens talentos em vez dos mais velhos, considerados cartas fora do baralho.

Geralmente os jovens estão prontos a criar e inventar, e os veteranos ainda precisam de incentivos para buscar novas motivações. Mas não éramos nós, os hoje veteranos, que ontem sonhávamos mudar o mundo? Será que viramos dinossauros incapazes de nos adaptar aos novos tempos? Onde deixamos a capacidade de aprender? O aprendizado é uma atividade eterna. É quase inacreditável que muitos profissionais, após concluir a universidade, nunca mais voltem a estudar. E você? Responda rápido, quantos livros leu nos últimos seis meses?

Para realmente mudar o seu mundo é preciso adotar algumas táticas, a começar pelo resgate de seu lado criança. Crianças estão sempre sonhando, criando. Aprenda com elas.

Ajude os outros. A melhor forma de aprender, crescer e subir na vida é contribuir para que as pessoas a seu lado se tornem melhores que você. Espelhe-se em antigos chefes ou colegas que tiveram participação decisiva em seu crescimento pessoal e profissional.

Tenha consciência de que você é substituível, e por isso mesmo se comprometa com os projetos da empresa e de sua vida. Aceite desafios e novas tarefas. Acate sugestões, ouça.

Inspire-se na letra da música É preciso saber viver, que diz: “Toda pedra

no caminho, você pode retirar. Numa flor que tem espinho, você pode se arranhar. Se o bem e o mal existem, você pode escolher. É preciso saber viver”.

Durante nossa trajetória teremos momentos de glória e de tristeza, observaremos tragédias, mas também pequenos e grandes milagres. Teremos de viver e experimentar. Com ou sem crise, a vida é para ser vivida. Não adianta esconder a cabeça no buraco, fugir dos problemas nem temê-los. O jeito é superar os obstáculos dando o melhor de si com entusiasmo e motivação.

Acima de tudo não se esqueça de que você pode mudar o mundo. Não tenha medo de ser um líder. Incentive o espírito de equipe em sua empresa e em sua família. Juntos é possível mudar a comunidade, a cidade, o time, o estado, o país, enfim, um pedacinho do mundo.

Seja maior que os problemas

Ao aprofundar nosso questionamento sobre nossa existência defrontamos com o fato de que não pedimos para nascer. No entanto, estamos aqui. A partir dessa constatação concluímos que nossa vida é um dom gratuito, um presente de Deus. Alguém nos chamou à vida e nos encheu de bens: consciência, inteligência, afeto, liberdade, vontade, razão, emoção, valores, virtudes. Quando nos apaixonamos pela vida, descobrimos ser uma maravilha mesmo como obras inacabadas, imperfeitas. Tudo a ver com aquela célebre frase de Picasso: “Minha melhor obra foi aquela que jamais fiz”.

Seus pais o trouxeram ao mundo e o criaram, mas cabe a você concluir a obra, ser feliz. A felicidade está intimamente relacionada à responsabilidade pessoal. O desejo mais nobre que cada um de nós traz dentro de si é o de ser feliz. Temos sede de felicidade, bem-estar, vida sadia, harmonia, paz e eternidade. Então lhe pergunto: você é feliz? Está pelo menos no caminho da felicidade? Alegra-se e vibra com a beleza da vida ou ainda não a descobriu?

Somos todos seres convocados à felicidade. Todavia, para ser feliz é preciso viver, e não somente existir. Viver é profundamente criativo, subjetivo e dinâmico. Existir é apenas se manter ou, popularmente falando, ir levando com a barriga.

Viva a vida abrindo-se ao desafio da felicidade, fazendo a própria história. Construa o novo, renove o velho, assuma o que existe de bom e justo com otimismo e alegria.

Se está com problemas, descubra que lição precisa aprender. Seja maior que seus problemas, encare-os como desafios e oportunidades. Eles podem ter surgido em seu caminho justamente para lhe dar ainda mais maturidade e experiência de vida.

A felicidade começa com as escolhas que fazemos, com os caminhos que decidimos seguir. Lembre-se de que o caminho de sua felicidade passa, inevitavelmente, pelo caminho do outro. Quem de dentro de si não sai morre no egoísmo e na solidão.

Criatividade, marketing & vendas

{Histórias de sucesso}

Torne nossos produtos obsoletos antes que nossos concorrentes o façam.

Bill Gates

É preciso criar o amanhã

As décadas passadas foram, para empresas e empresários, um período de profundo aprendizado e concorrência acirrada. Mas o mundo dos negócios promete se tornar ainda mais competitivo com o avanço da globalização, pois a competição já não será apenas com as empresas de nossa cidade, de nosso estado ou país. Portanto, só sobreviverão as empresas capazes de reinventar seu segmento e surpreender o cliente com competência, estrutura de custos, caixa forte e pessoal altamente motivado e preparado para produzir com qualidade e prestar o melhor serviço.

Muitas empresas já se movimentam. Na 3M, por exemplo, 30% dos produtos são criações dos últimos trinta meses. Mas, apesar da implantação de novos processos de controle de qualidade, poucas têm se preocupado em construir o futuro, cientes de que o sucesso de hoje não garante o de amanhã. É preciso criar o amanhã.

Das 500 maiores empresas em funcionamento hoje no Brasil, 82% vieram do nada e apenas 18% conseguiram manter-se no topo. A maioria das empresas familiares foi vendida para grupos estrangeiros. Parece que continua muito atual o dito popular “pai rico, filho nobre, neto pobre”.

E você, já se perguntou como será seu futuro? Como estará seu trabalho daqui a cinco ou dez anos? Quem serão seus concorrentes? De onde virão seus lucros? Que fatores afetarão seu trabalho?

Esteja consciente de que a concorrência exige que empresários e funcionários se reinventem, sejam criativos, formem novos hábitos, surpreendam o mercado. O maior não comerá o menor, mas o mais rápido engolirá o lento. Mude antes que seja tarde.

Desperte sua criatividade

“Quem não vive o espírito de seu tempo vive suas mazelas.” Essa frase, registrada no epitáfio do grande pensador francês Voltaire, é perfeita para introduzirmos uma reflexão de grande importância, especialmente nos dias atuais. Qual é, afinal, o espírito de nosso tempo? Uma verdadeira metamorfose de inovações tecnológicas, internet, biotecnologia, revolução genética, entre outras manifestações que nos levam a questionar valores e crenças e têm intimidado muita gente na trajetória rumo ao sucesso profissional.

Como sobreviver nestes novos tempos em que são requisitos agilidade, qualidade, produtividade, inovação? Se você quer fazer a diferença, aprenda a usar o dom que Deus deu a todo ser humano, a criatividade. Treine para ser mais criativo, elabore novos hábitos, quebre preconceitos. Procure novos caminhos. Entrar na mata nativa para abrir uma nova picada pode lhe trazer mais benefícios do que seguir pela estrada já pavimentada. Transforme suas ideias em soluções práticas, e não só as grandes ideias - as pequenas e simples também podem ser úteis e revolucionárias.

Para ser uma pessoa criativa e alcançar a almejada excelência profissional, deixe de lado o medo do ridículo. Muitas vezes não implantamos nossas ideias por receio da opinião alheia. Claro que nem todas as suas ideias serão geniais, mas acredite: só acerta quem tenta. Ponha seu foco nos resultados e vá em frente rumo ao sucesso. Acredite em suas ideias e em si mesmo. Tenha em mente que a criatividade é mais forte que qualquer diploma universitário. Você já deve ter ouvido histórias de gente com pouca instrução que tem grandes realizações pessoais ou profissionais na vida. O que elas têm em comum é a crença em si mesmas e o fato de ter conseguido desenvolver seu potencial criativo. Pensar não custa nada, é uma questão de hábito e pode lhe

trazer grandes lucros e realizações.

Ponha em prática essas dicas e confie em seu talento, e os novos tempos reservarão um espaço gratificante para você.

Para marcar gol

O imediatismo é um erro. Ao se fixar apenas em resultados de curtíssimo prazo, muitas empresas brasileiras desprezam o essencial, a começar pelo treinamento de seu pessoal. Focados nos efeitos da crise no mundo, os líderes acabam se afastando dos problemas locais para se fixar no problema global. Culpam o terrorismo, o medo, mas não conseguem enxergar o que está ao lado - sua equipe e seus clientes.

Estive outro dia, como cliente, em um negócio recentemente inaugurado. As instalações eram ótimas, o local privilegiado e os produtos excelentes, mas o atendimento era sofrível. Provavelmente os funcionários não foram treinados, um indício de que o proprietário não considera o fator “atendimento” imprescindível, não entende que o cliente, além de bons produtos, busca excelência de atendimento, o que significa não só rapidez como educação e simpatia. E a única maneira de ter uma equipe nota 10 em atendimento é contratar as pessoas certas para cada tipo de trabalho e investir em seu treinamento.

Como líder, você deve se comportar como um olheiro de futebol, deve avaliar com exatidão o time adversário. Saber quem são as estrelas dos concorrentes, quem está marcando gol. Mas também conhecer muito bem os próprios jogadores. Observar quem marca gol e consegue atingir os objetivos e quem só faz gol contra, e acha que o cliente é uma amolação.

Vencerá o jogo a empresa que ajudar o cliente a não perder tempo e souber se relacionar e respeitar prazos. Esse, aliás, é um problema enfrentado por muitas empresas pontocom, que agilizam a venda, mas atrasam a entrega. Para fazer com que o cliente volte, o empresário ou o líder precisa reinventar o negócio e eliminar os urubus pessimistas, pois, apesar de todas as crises,

nós brasileiros continuamos a dar aulas de crescimento econômico para o mundo.

Acredite menos em notícias negativas e tenha mais entusiasmo. Treine mais a sua equipe, crie campeões. O Brasil é um elástico que não arrebenta nunca. Quem tiver dúvidas, volte ao passado e leia os discursos de Rui Barbosa, aquele que ensinava inglês para os ingleses. E verá que país estamos construindo apesar de todas as mazelas políticas, econômicas e sociais que por aqui vivemos. Imagine este país, esta pátria nossa e de nossos filhos se pensarmos só em coisas positivas. Seremos imbatíveis.

Mude as regras do jogo

Sua empresa possui uma estratégia de diferenciação real sobre os concorrentes ou apenas segue os passos da concorrência? Por exemplo: quando o concorrente lança um serviço, ela o imita? Quando ele oferece um novo produto, sua empresa cria um similar? Quando a concorrência abaixa os preços, sua empresa faz o mesmo? Em outras palavras, sua empresa está sempre correndo atrás dos concorrentes? Se a resposta for sim, você está certo de que essa estratégia é a melhor fórmula para bater a concorrência? Eu acredito que não. A melhor estratégia é aquela que não imita os concorrentes, mas altera as regras do jogo.

Em 1984 nascia a Dell Computadores. Na época os maiores fabricantes do mundo eram a IBM e a Compaq. Em vez de competir usando as mesmas armas dos líderes de mercado, a Dell optou por uma estratégia de vendas diferente. Enquanto as duas grandes concorrentes utilizavam os tradicionais canais de distribuição, a novata passou a vender diretamente para o consumidor final. E, como a IBM e a Compaq trabalhavam em pesquisa e desenvolvimento de produtos, a Dell seguiu por outro caminho, investindo pesado em atendimento e serviços ao cliente. Resultado: hoje a Dell é o maior fabricante de PCs do mundo.

Como bem diz a Bíblia no livro de Eclesiastes, “a corrida não é só para os velozes, assim como a batalha não é só para os mais fortes”. Mesmo que seja pequeno, você não precisa seguir seus concorrentes para vencê-los. Observe-os de perto, descubra o que eles não fazem e comece a oferecer novas alternativas.

Outro aspecto importante é o trabalho de avaliação de sua estratégia atual. A chave do futuro está nas perguntas certas. Para isso, é preciso conhecer

algumas questões importantes que podem ajudá-lo a formular uma estratégia inovadora para sua empresa. São elas:

1. Você sabe quem é?
2. Em que acredita?
3. Onde quer estar em um ano? E em cinco anos?
4. Quais são as cinco piores coisas que poderiam acontecer com sua empresa? Você está preparado para enfrentá-las?
5. Como você mede o sucesso de sua empresa?
6. Você realmente ouve as sugestões dos seus clientes, fornecedores e funcionários?
7. Qual seria o comportamento que você poderia mudar coletivamente em sua empresa até o próximo ano?
8. Quais são suas maiores competências?
9. Como você poderia expandir suas competências para outros mercados?
10. A estratégia atual corrige os erros do passado? Explora as tendências do futuro? Está reduzindo a distância entre você e seus concorrentes? Dá a você vantagem competitiva significativa sobre seus concorrentes?

Reserve algumas horas para responder a essas perguntas e refaça a estratégia que sua empresa deve adotar no futuro. E lembre-se de que cada desvantagem terá sua vantagem equivalente se você se der ao trabalho de encontrá-la. Não copie, mude as regras do jogo.

Afie os machados

Quem trabalha no varejo precisa cuidar dos detalhes, em especial ficar de olho na excelência do atendimento, área fundamental para o sucesso do negócio. O profissional que atende o cliente tem a eterna missão de estar sempre muito bem informado para poder conversar sobre todos os assuntos, pois invariavelmente os temas do diálogo extrapolam as características dos produtos, preços e prazos.

É isso mesmo: acaba-se falando sobre futebol, educação, filhos, cônjuges, violência e até sobre, acredite, assuntos mais íntimos. Os clientes hoje em dia, principalmente os que frequentam lojas, muitas vezes vêem os profissionais de vendas como confidentes. Portanto, o preparo intelectual e o nível de informação se tornam cada vez mais indispensáveis para o bom relacionamento com eles.

Uma história que pode aprofundar nossa reflexão sobre esse tema é a do mestre lenhador:

Nas montanhas do Canadá havia um mestre lenhador, um bom e dedicado trabalhador considerado o melhor de todo o país. Certo dia ele recebeu a visita de um jovem que desejava aprender o ofício. O mestre não hesitou em admiti-lo como aprendiz. Passados pouco mais de três meses, o jovem agradeceu ao mestre pelos ensinamentos e se auto intitulou o melhor do Canadá. O mestre ficou surpreso, já que levava mais de vinte anos para ganhar tal título. Ainda assim o jovem propôs ao mestre um desafio: ambos tomariam duas glebas de terra com a mesma quantidade de árvores e quem terminasse de cortar as árvores primeiro seria o mais rápido e, logo, o melhor lenhador.

Foi dada a largada em uma linda manhã. Aluno e professor iniciaram o

trabalho. O jovem, mais forte e rápido, começou em ritmo intenso. Ao mesmo tempo em que cortava suas árvores, monitorava o trabalho do mestre e, percebendo que este parava de vez em quando para descansar, pensava em como seria fácil vencê-lo. No final da tarde, porém, para surpresa do jovem, o mestre derrubou sua última árvore, enquanto ele ainda tinha algumas por cortar. Então o jovem disse ao mestre:

- Impossível! Como conseguiu cortar as árvores mais rápido que eu, que não parei um minuto sequer, enquanto o senhor fez várias pausas?

Calmamente o mestre respondeu:

- É que, enquanto eu parava para descansar, afiava os machados.

Eis uma regra que deve ser seguida: afie os machados enquanto descansa. O bom profissional é aquele que está constantemente aprendendo, participando de treinamentos, cursos e palestras, lendo e se informando, tornando-se melhor como profissional e um ser humano mais interessante.

Criatividade é a alma dos negócios

Bill Gates, o dono da Microsoft, disse a seus funcionários certa vez: “Tornem nossos produtos obsoletos antes que os concorrentes o façam”. Com base nessa frase faça um pequeno teste de memória. Você se lembra de quantas empresas de sucesso desapareceram depois de surgir algo inovador que conquistou a simpatia do consumidor? Esse algo inovador foi o resultado de uma ideia, alguma coisa que alguém, em determinado momento, pensou, criou.

Mas o que é criatividade? Por que se fala tanto nisso? Como a criatividade se processa e em que circunstâncias? O que é uma empresa criativa? Qual é o primeiro passo do processo criativo? Como podemos evitar os bloqueios às novas ideias?

Para começar, não existe empresa criativa. Criativas são as pessoas que fazem parte da empresa. Somente o ser humano tem capacidade para pensar, gerar ideias, ser e fazer diferente. Uma empresa só existe porque é composta de pessoas com capacidade criadora.

São as pessoas quem têm as ideias para lançar ou modificar um produto, melhorar a qualidade ou os serviços oferecidos, reduzir custos, simplificar processos, aumentar vendas, maximizar lucros.

Empresas com visão de futuro estão priorizando a capacidade criadora de seus funcionários, investindo em treinamentos específicos para ajudá-los a ver o que ninguém viu antes, quebrar paradigmas e buscar novas maneiras de agir.

É o talento criativo de seus profissionais que leva uma empresa a ser admirada como inovadora, mas a criatividade só se manifesta se o clima organizacional permitir, se os funcionários tiverem liberdade de questionar.

Você se considera inovador? Costuma ter ideias que agilizem o trabalho e o torne mais eficiente? Se a resposta for não, comece já a treinar sua criatividade e se surpreenderá com os resultados.

Seja seta, e não alvo

Oferecer ao mercado o que você gostaria que ele quisesse, e não o que ele realmente deseja, é um erro. Será que alguém lembra da Vera Cruz Cinematográfica? Pois é. Desapareceu porque não soube dar ao mercado o que ele buscava: diversão. Se em vez de fazer guerra contra a televisão que surgia, em 1950, a empresa tivesse dirigido corretamente seu negócio, consideraria a TV mais um canal de distribuição e poderia ter se mantido. Para evitar tal falha em seu negócio, direcione os radares para o mercado. É suicídio não perceber que o mundo está mudando e não enxergar os efeitos desse processo em seu negócio. Hoje é preciso ter competência atualizada. Você tem trinta anos de experiência ou um de experiência e 29 de repetição?

Não se apaixone demais por seu produto a ponto de não ver que está ficando obsoleto. De que adianta gostar daqueles chicotes usados nos cavalos pelos condutores de carruagens se ninguém mais anda de carruagem? Lembre-se de que a TV enfraqueceu o cinema, o cinema tirou pontos do teatro, os transistores mataram as válvulas, o fax matou o telex, a internet matou o fax. E será que vai matar a TV? E quem vai matar seu negócio? Resista à paixão pelos produtos e comece a se apaixonar pelos clientes, pois são eles que pagam para ter o que você fabrica ou o serviço que oferece. Veja um exemplo: uma pesquisa mostrou que são as mulheres as maiores compradoras de cuecas. Elas presenteiam o marido, o namorado, o filho. Quem seria então o cliente do fabricante e do vendedor de cuecas? Quem compra ou quem usa? A Zorba, acertadamente, fez uma campanha publicitária de grande sucesso usando um passarinho nos anúncios. Já viu homem preocupado com a posição do passarinho ao colocar a cueca? Atenção ao detalhe: o passarinho deu certo porque é suave e meigo. Se fosse um gavião, assustaria.

Tampouco caia na bobagem de acreditar que todo segmento inexplorado é um filão de ouro, pois mais de 70% deles não dão certo. É claro que há exceções, mas para se garantir é melhor abrir uma fábrica de calçados em Franca ou Novo Hamburgo, com estratégias para abocanhar mercado do que se fiar em oportunidades perigosas ou no nordeste em função de mão-de-obra treinada porque as fabricas migraram para lá.

Não se deixe levar por conceitos deformados como achar que o marketing é uma varinha mágica que faz o lucro surgir do nada ou, pelo contrário, que não tem importância nenhuma. Para atingir o segmento de consumidores que lhe interessa, é preciso usar as ferramentas certas. Se você vende produtos para calvície, tem de descobrir o clube que os carecas frequentam, o fator de sensibilidade deles (preço, qualidade, propaganda).

Se não puder tornar-se o primeiro, invente algo em que possa se destacar. Se você não é o líder de mercado, pode ser o primeiro no quesito economia de energia ou no desenvolvimento de um produto mais leve. Faça de cada falha um degrau para ir além do topo ou um trampolim para mergulhar no sucesso. Seja seta, e não alvo.

Entender o negócio é vital

“O tempo de reparar o telhado é quando o sol está brilhando.” Essas palavras foram ditas pelo presidente americano John F. Kennedy. A reflexão que deve fazer é a seguinte: você realmente conhece seu negócio e as razões que levam seus clientes a comprar seu produto? Sabe o que motiva seus funcionários todos os dias? Sua empresa está crescendo? Por quê? E, se não está crescendo, você sabe o porquê? Conhece a razão pela qual suas vendas estão despencando? Se você não sabe as respostas dessas perguntas é porque não tem tido tempo para parar e analisar sua empresa. Continue assim, e daqui a pouco você terá tempo de sobra para pensar a respeito disso.

Um dos melhores artigos sobre marketing foi escrito pelo acadêmico alemão Theodore Levitt, “Miopia de marketing”. O texto, publicado em 1974 na Harvard Business Review, discorre sobre a necessidade de entender de verdade em que tipo de negócio uma empresa está inserida. Às vezes, por miopia, os líderes acreditam que o mercado está saturado e, portanto, não é possível crescer sem canibalizar preços, produtos e serviços, quando na verdade a razão da queda das vendas, do crescimento ou mesmo do declínio é a incompreensão das reais necessidades do mercado.

O mais famoso exemplo do artigo é o declínio da indústria de estradas de ferro. Elas não pararam de crescer porque a demanda de transportes coletivos diminuiu nem porque as pessoas procuraram outros meios de transporte, mas porque a necessidade dos usuários não foi atendida pelas empresas ferroviárias. Seus administradores simplesmente deixaram os consumidores ir embora porque não compreenderam que estavam inseridos em um mercado maior, o dos transportes. Eles acreditavam que seu mercado eram as estradas de ferro, ou seja, era uma indústria orientada pelo produto, e não pelo mercado.

Esse caso mostra bem que, se você não tiver claro entendimento do negócio, cedo ou tarde enfrentará sérios problemas. O sol pode estar brilhando sobre sua indústria - como esteve sobre a indústria de estradas de ferro um dia mas talvez seja este o melhor momento de rever o que está fazendo.

Seja um sucesso de vendas

O que é necessário para ser um sucesso de vendas? Embora as respostas que ensinam a chegar lá sejam totalmente subjetivas e pessoais, existem características, ações e métodos comuns a quem alcançou o sucesso. Isso não é surpreendente, mas surpreendente é perceber que não existem revelações milagrosas. A diferença é que as pessoas de sucesso executam essas ações todos os dias - e os perdedores, não. Mas quais são essas características?

Pessoas vitoriosas têm postura de vencedores - acreditam que podem conseguir qualquer coisa. A confiança também se estende aos produtos, aos serviços e à empresa na qual trabalham. A importância de ter um forte sistema de crenças pessoais parece bastante óbvia, mas poucas pessoas o possuem. A maioria dos vendedores vive olhando para fora de si, pensando somente no dinheiro que pode ganhar, em vez de olhar para dentro e buscar o que realmente pode conquistar.

Vencedores reconhecem as oportunidades disfarçadas de adversidade. Elas existem em toda parte, mas poucos podem vê-las. Algumas pessoas, aliás, as evitam por temer a mudança que podem representar. São os profissionais que não confiam em si mesmos o suficiente e não se sentem merecedores de conquistas.

Para se tornar um sucesso de vendas, procure a companhia de pessoas de sucesso. Frequentar os lugares aonde seus melhores clientes vão. Faça parte das associações de classe. Afaste-se de pessoas venenosas que nunca chegam a lugar nenhum.

Exponha-se ao que é novo. Se você não está aprendendo alguma coisa todos os dias, seus concorrentes estão. E eles não vão esperar por você. Informações novas são essenciais para o sucesso, a menos que você seja

como muitos que existem por aí, que acham que já sabem tudo. Se é esse seu caso, boa sorte. Aliás, sorte, nessa situação, é do que você mais vai precisar.

Tenha sempre as respostas que seus clientes buscam. Quanto mais problemas puder resolver, mais fácil será ter sucesso de vendas. Clientes não querem fatos - querem respostas. E, ao adquirir um produto ou serviço, desejam solucionar problemas. Para obter essas respostas você deve conhecer seu ramo e ajustar esse conhecimento às necessidades do mercado. Pense nisso e seja um sucesso de vendas.

Explore suas forças, abandone suas fraquezas

Desafios são o que torna a vida interessante. Vencê-los é o que faz a vida ter sentido.

Todos os dias ouvimos frases do tipo: o mercado está difícil, a concorrência está pesada, os clientes não querem comprar, nossos preços estão muito altos etc.

Será que você, como líder, está tomando as medidas certas para assegurar que sua empresa passe por um momento difícil sem muitos arranhões? Como líder, a primeira coisa a fazer é perceber os sinais de recessão do mercado e implementar uma força-tarefa entre todos os departamentos da empresa. Assim você poderá desenhar uma estratégia de ajuste de custos para enfrentar a recessão. Mas envolva toda a equipe, não deixe o plano de ajustes nas mãos apenas do pessoal do financeiro, pois se isso acontecer eles vão cortar tudo e todos sem medir as consequências.

Faça ajustes de mercado, clientes e produtos. Talvez seja o melhor momento de abandonar os segmentos em que você é fraco. O grande guru dos nossos tempos, Peter Drucker, certa vez disse: “É incrível a quantidade de tempo que as empresas perdem com grandes problemas relativos a pequenos negócios”.

Você não precisa vender em todos os lugares. Dentro de cada segmento de mercado em que trabalha, descubra quais são os clientes não lucrativos e aumente os preços de seus serviços para eles ou deixe de atendê-los. Você não precisa vender para todos.

Entre os produtos ou serviços que você vende, 20% são responsáveis por 80% do seu lucro. E 30% dos produtos - de baixo para cima - estão dando

prejuízo a sua empresa ou consumindo recursos que poderiam estar voltados para aspectos mais lucrativos. Descubra que produtos são esses e livre-se deles. Lembre-se de que você não deveria estar procurando clientes para produtos, deveria estar procurando produtos para clientes. Você não precisa vender de tudo.

Ajuste seu plano de marketing e seus custos. Se você não puder medir, não faça. Crie atividades de marketing que possam ajudá-lo a entender o comportamento de seus clientes, aumentar sua participação e mantê-los fiéis a sua empresa. Você não precisa estar em todos os lugares.

Faça-se a seguinte pergunta: esse custo adiciona algum valor ao meu cliente? Se não, corte todos os custos que não interferem no valor agregado para seu cliente. Facilite o caminho do cliente que quer fazer negócios com sua empresa. Você não precisa oferecer de tudo.

Esqueça os aspectos estratégicos. Não mantenha custos estratégicos, clientes estratégicos, produtos estratégicos, mercados estratégicos se não forem realmente lucrativos.

E não se esqueça de que todo problema traz uma oportunidade. Uma recessão econômica pode ser o melhor momento para repensar o seu negócio e se preparar para o futuro. Explore suas forças, abandone suas fraquezas.

Felicidade

{O segredo do sucesso}

Por diferentes caminhos, estamos todos em busca da felicidade.

Aristóteles

A arte do relacionamento

A habilidade de relacionar-se é uma das mais importantes chaves do sucesso na vida profissional. Devido às constantes mudanças que ocorrem atualmente, torna-se quase impossível para um profissional dominar profundamente o conhecimento de todas as áreas. Não é possível reproduzir nos dias de hoje o que era normal no início do século passado e nos anteriores, quando um pesquisador solitário tinha uma ideia e a desenvolvia individualmente, criando maravilhas como o carro, a lâmpada, o telefone, o avião. O desenvolvimento de produtos e serviços depende cada vez mais de equipes altamente especializadas, que trabalhem em conjunto para realizar qualquer empreendimento significativo. Em 1906 Santos Dumont, sozinho, projetou, construiu e pilotou o 14 Bis, mas já em 1969 apenas 63 anos mais tarde, a Nasa precisou coordenar os esforços de uma equipe de mais de 10 mil pessoas para levar o homem à Lua.

Atualmente o trabalho de equipe é uma regra, por isso a maioria das empresas, na hora de selecionar seu pessoal, confere peso maior à capacidade dos candidatos de relacionar-se, aprender e compartilhar novos conhecimentos do que ao histórico escolar ou ao passado profissional.

Realmente vivemos um dilema. Como ser ao mesmo tempo cooperativo, sereno, cordial, amável, altruísta, criativo, competitivo, empreendedor, agressivo, ágil e ambicioso? Para encontrar a resposta, comece a encarar a vida como uma corrida de resistência, uma maratona, e não como uma corrida de velocidade, no estilo 100 metros rasos. E esteja consciente de que por mais que você se apresse será pouco provável que faça algo grandioso rapidamente, mas todos os dias poderá fazer pequenas coisas com imenso amor. O resultado certamente será majestoso.

Aparentemente, todos buscamos diferentes coisas na vida, mas no fundo desejamos todos a mesma coisa. “Por diferentes caminhos, estamos todos em busca da felicidade”, dizia Aristóteles.

A felicidade não está no futuro, no que sonhamos alcançar. Está no método, no caminho que conduz à meta, nas pequenas coisas que desfilam diante de nossos olhos, a cada dia, sem ser notadas. Tenho dito e escrito: a felicidade é uma viagem, e não um destino. Se você fizer um esforço de memória verá que seus melhores momentos na vida foram aqueles em que amou uma pessoa ou fez algo de que gostava. Portanto, o grande segredo da arte do relacionamento é muito fácil de compreender, embora seja muito difícil de praticar: procure sempre ser uma pessoa amorosa.

Sucesso depende de atitude

Você já se esforçou para evitar um encontro com uma pessoa deprimente? Já fez o impossível para ter a oportunidade de ficar ao lado de alguém que tenha visão positiva e entusiasta da vida? Todo mundo quer ficar ao lado de um vencedor, inclusive seus clientes. Lembre-se: sua atitude fará com que as pessoas corram para você ou de você.

Sua maneira de agir é um dos ingredientes de seu sucesso. Ela demonstra como você se sente em relação a si mesmo, a seu trabalho, a sua vida, a seu produto. Uma atitude entusiasta é a maior qualidade que uma pessoa pode ter, enquanto estar sempre “para baixo” pode anular os melhores resultados e os mais profundos conhecimentos. Por outro lado, uma pessoa que não detém muitas informações, mas é alegre e positiva, tem maior probabilidade de sucesso porque fará o que for preciso para adquirir as habilidades que lhe faltam.

Não é verdade que as visitas de vendedores desagradam aos clientes. Eles apenas não querem receber aqueles que os deixam deprimidos. Cabe a você estabelecer o clima. A maior parte das pessoas subestima a própria capacidade. São bem poucos os que adquirem confiança em si mesmos e ganham força para enfrentar corajosamente as dificuldades.

Outra atitude de vencedor é saber para onde se vai. Portanto, se quer vencer, determine um rumo, trace um objetivo a ser alcançado. Quem não sabe o que quer acaba deixando passar as horas, os meses e os anos sem sair de sua atitude passiva. E uma pessoa indiferente não pode sentir impulso nem motivação para alcançar o sucesso. O ser humano só se dispõe à luta depois de decidir bem o rumo a seguir e conseguir divisar a estrada a percorrer, sabendo a que ponto deve chegar.

A grande maioria desperdiça o tempo esperando as oportunidades surgirem, esquecida de que só vencem os que se dedicam a buscá-las. Os donos dos êxitos são aqueles que põem de lado a indiferença, a comodidade e o conforto e vão em busca do progresso, do novo, desafiando as contingências. É a atitude em busca do sucesso que faz com que o ser humano avance com passo firme para a conquista.

Otimismo é contagiante

O otimismo é uma das melhores qualidades do ser humano. Reclamações constantes, falta de confiança em si e na vida transformam qualquer um em perdedor, pois a crença de que nada vai dar certo faz a pessoa se acomodar.

O pessimista acredita que a culpa de sua infelicidade está no outro. Jogar a culpa no colega, no companheiro ou na empresa é cômodo, pois exime a pessoa de qualquer responsabilidade por sua vida.

Seja otimista, enxergue a oportunidade na dificuldade, e não a dificuldade na oportunidade.

Veja as diferenças entre os ganhadores e os perdedores, ou seja, os otimistas e os pessimistas:

- Quando um otimista comete um erro geralmente assume a culpa, ao passo que um pessimista costuma dizer que não teve nada a ver com aquilo.
- O vencedor trabalha duro e tem tempo; o perdedor está sempre muito ocupado para fazer o que é necessário.
- O otimista enfrenta e supera o problema; o pessimista dá voltas e nunca consegue resolvê-lo.
- O vencedor se compromete; o perdedor faz promessas.
- O otimista diz: “Eu sou bom, porém não tão bom quanto gostaria”. O pessimista diz: “Não sou tão ruim como tantos outros”.
- O vencedor escuta, compreende e responde; o perdedor somente espera uma oportunidade para falar.
- O otimista respeita seus superiores e trata de aprender algo com eles. O pessimista resiste a seus superiores e trata de encontrar defeitos neles.
- O vencedor se sente responsável por algo mais do que somente seu

trabalho e ainda diz: “Deve haver uma maneira melhor de fazer isso”. O perdedor não colabora e sempre diz: “Faço somente o meu trabalho”.

- O campeão compartilha mensagens positivas com os amigos; o perdedor as guarda para si, mesmo porque não tem tempo.

- O otimista sabe que vencerá apesar das adversidades, sabe que o fracasso e os problemas são momentâneos e que tem capacidade para superá-los. E esse, acredite, é o primeiro passo para vencer qualquer obstáculo.

- O otimista chega aonde quer porque tem fé, gosta de si mesmo, acredita que pode dar certo.

Você já parou para pensar como o otimismo contagia as pessoas? Quando você vê alguém sorrindo, imediatamente tem vontade de sorrir. Quando vê alguém dando boas risadas, ri também. Quando uma pessoa faz graça, você fica mais alegre. O otimismo faz e torna o ser humano mais leve, com mais energia, mais disposto e solidário. É por isso que ser otimista é uma delícia.

O otimismo faz parte da filosofia dos campeões. Experimente mudar seus pensamentos. Em lugar de pensar “não tenho sorte”, diga para si mesmo: “Hoje não foi um bom dia, mas amanhã será melhor”. Se você costuma pensar “acho que não vai dar certo”, mude para: “Posso arriscar, tenho 50% de chances”.

Pequenos gestos fazem uma enorme diferença. O resultado é que você ganhará mais confiança para aceitar os desafios e ser feliz.

Analfabeto emocional

Vivemos uma era de transformação. O choque das mudanças traz uma série de efeitos colaterais ao ser humano. O mais notável é a morte emocional. Uma empresa nunca quebra em determinado dia, mas cinco anos antes. E não por falência financeira, mas emocional. Causa-me perplexidade a quantidade de pessoas que se deixam vencer pela rotina, que vão sendo arrastadas para destinos que não desejam, mas se permitem inconscientemente. São milhões de indivíduos norteados por ideias tóxicas que lhes envenenam a mente. Transformam-se em analfabetos emocionais, cujas características são inconfundíveis: vivem em um grande vazio, estão sempre de cara feia, andam de cabeça baixa, nunca sorriem, explodem com facilidade, são temidos pela equipe, incapazes de fazer um elogio, adoram flagrar os subordinados cometendo erros para então os repreender em voz alta na frente de todos.

Na vida pessoal o analfabeto emocional também mostra suas limitações. A família se ressentida de sua falta de carinho, ele raramente (ou nunca) põe o filho no colo para acariciá-lo, beijá-lo, abraçá-lo. Em suma, não sabe comunicar o amor que sente e deixa de dizer frases simples como “eu te amo”.

A boa notícia para quem sofre de analfabetismo emocional é: esse mal tem cura. A ciência vem provando a cada dia que a inteligência se mantém praticamente imutável pela vida afora, enquanto o quociente emocional pode evoluir se houver esforço, orientação e motivação correta. Trata-se de uma questão de escolha, e não de herança genética. Decida-se: você é emocionalmente inteligente ou emocionalmente burro?

A habilidade mais valorizada do novo líder é a capacidade de motivar

pessoas. Se você é um líder ou pretende sê-lo, torne-se especialista em gente. Reflita sobre algumas perguntas:

- Você está sendo tudo o que pode ser?
- Está sendo mais do que poderia imaginar?
- Tem feito coisas das quais você e os outros possam se orgulhar?
- Quem é você como ser humano e como profissional? Seu nome lembra alegria ou tristeza?
- Para finalizar, abra o coração e a mente para estas regras de ouro: Apaixone-se pela vida.

Conte suas vantagens, e não seus problemas. Não passe os dias se queixando.

Preste atenção em suas companhias, “Diga-me com quem anda e lhe direi quem é.” Junte-se aos ambiciosos e torne-se um deles.

Não tente mudar o passado. Mude o presente e o futuro.

Faça o que puder com aquilo que tem.

Não se esqueça de que as certezas de hoje podem se tornar os absurdos de amanhã.

Sua vida e sua empresa devem ser uma aventura empolgante, desafiadora, jamais um fardo a ser carregado. Levante-se daí agora e vá fazer a diferença. Nunca mais aceite a mediocridade por mais de cinco minutos.

O que faz uma pessoa ser bem-sucedida

Pesquisa publicada no livro *Talentos brasileiros* - Saiba o que eles têm em comum, da pesquisadora Flávia Pacheco, com depoimentos de mais de cinquenta brasileiros que atingiram posições de destaque, mostra que o desejo de ganhar dinheiro não é a principal mola propulsora, muito menos a busca de sucesso e de poder. Todos dizem que fama e riqueza são ingredientes indispensáveis e agradáveis do ponto de vista do reconhecimento, mas não foi por isso que passaram noites acordados desenvolvendo projetos, trabalhando em feriados e fins de semana e estudando sem parar.

Personalidades como o banqueiro Roberto Setúbal, o tenista Gustavo Kuerten, o médico e escritor Roberto Shinyashiki, o industrial José Gerdau, entre outras, já têm dinheiro suficiente para alimentar várias gerações e continuam tão empenhadas como antes, quando ainda eram anônimas ou pobres.

“Sempre fiz aquilo de que gosto”, afirma Maria Silvia Bastos, ex-presidente da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), uma das mulheres mais bem remuneradas do Brasil.

“Todo mundo nasce para fazer alguma coisa, mas são poucos os que têm a sorte de descobrir qual é essa coisa. Tive a sorte de descobrir muito cedo qual é a coisa para a qual eu sirvo”, diz Washington Olivetto, o mais premiado publicitário brasileiro.

A falecida médica Zilda Arns, responsável por um dos programas mais aplaudidos de saúde pública no mundo, indicada para o Prêmio Nobel da Paz de 2002 por seu trabalho na Pastoral da Criança, contava que sempre que visitava uma comunidade pela primeira vez fazia questão de perguntar aos líderes - todos voluntários - se estavam felizes naquela atividade. “Quase

todos dizem que sim. Então eu sei que vamos ser bem-sucedidos porque eles têm prazer em trabalhar.”

Sem querer escorregar em leviandades, qual seria então o segredo do sucesso? A primeira resposta é: sem prazer não há chance de progresso. Para os bem-sucedidos, trabalhar não é sacrifício. E o resultado financeiro é simples consequência.

Pesquisas sobre o que se deve fazer para alcançar o sucesso costumam evocar os seguintes argumentos: é preciso trabalhar duro, descobrir seu talento, estar no lugar certo na hora certa, ser intuitivo. Tudo isso deveria ser aprendido na escola, mas a maioria das instituições ainda não encontrou uma maneira de ajudar os alunos a encontrar sua vocação. Na hora de escolher a carreira, a imensa maioria dos estudantes se deixa influenciar pelos pais e amigos ou opta pelo que está na moda. Muitos cursam ótimas faculdades, mas se não gostam do que fazem tendem a ser profissionais medíocres e infelizes. Sei que muitos não tiveram esse tipo de formação na escola, mas precisamos deixar de olhar para o passado, ressentidos, e olhar para o futuro, ajudando nossos jovens a descobrir de maneira mais natural e acertada sua vocação, “a coisa para que servem”.

As armas secretas dos homens de sucesso

Warren Bennis, consultor americano sobre liderança, diz que sempre se perguntou como alguém se transforma em líder. E, da noite para o dia, diz que compreendeu o seguinte: “Aprendi que um líder não é simplesmente alguém que desfruta a satisfação de estar no comando. Um líder é alguém cujas ações têm as mais profundas consequências na vida de outras pessoas, positiva ou negativamente”.

Penso então que os líderes comandam as mudanças, ousam e fazem acontecer. Depois de muito estudo aprendi quais são as verdadeiras armas secretas do sucesso:

- Se você quer ser o primeiro, vá para o fim da fila.
- Você não tem inimigos, apenas algumas pessoas não pensam nem sonham como você.
- Quando alguém próximo a você sofre uma tragédia, não mande flores nem cartão, faça-lhe uma visita. É verdade que muitos babacas alcançam o topo, mas você não precisa ser um deles para chegar lá.
- Viva para a vida, e não para si mesmo. Só assim viverá como se fosse você.
- Tenha serenidade para aceitar as coisas que não podem ser mudadas. Tenha coragem para mudar as coisas que podem ser mudadas.
- Espere, espere e espere antes de reagir se estiver nervoso.
- Construa uma ampla rede de relacionamentos, muito além de sua zona de conforto.
- Nunca dê atenção a uma carta de recomendação, pois jamais vi uma que contasse toda a verdade.

- Todos os dias se pergunte: “Eu me dei lucro hoje? E para a sociedade?”
- Lembre-se de que sem paixão não há liderança.
- Não pense que você tem de vencer. Pense que o importante é conseguir o que deseja.
- Aparentar ter competência é tão importante quanto ser competente.
- Faça o importante, não o urgente. Pelo menos na maioria das vezes.
- Cometa muitos erros, mas lembre-se de errar menos que seu concorrente.
- Cuide de sua saúde. Se você não tomar conta do próprio corpo, onde vai viver?

Podem existir outras lições, porém antes de se preocupar com elas aprenda pelo menos uma destas últimas. E entenda que os líderes são escassos, mas o mercado os procura desesperadamente. Você será um deles?

Não acorde apenas para viver mais um dia

Escrevi este texto baseado numa conversa que tive com meu amigo César Romão, autor de vários livros, muitos dos quais figuraram nas listas de mais vendidos do país.

Falávamos de como tantas vezes na vida insistimos em dar tiros no escuro com a esperança de clarear a noite. E de como isso não funciona. Quando se precisa atingir um objetivo é necessário saber como chegar lá. E ter boa mira para acertar o alvo.

Aprenda a concentrar sua força no lugar certo, pois não adianta aplicá-la no ponto errado. Amar loucamente alguém que não o merece só traz decepções. Dedicar-se a um emprego em que você é apenas mais um número pode pagar suas contas, mas não lhe acrescenta nada. Direcionar sua energia a metas que não correspondem a suas reais capacidades e aptidões não trará realizações. Por que você insiste em andar no rebanho e pensar como se estivesse num rebanho? Imagine-se sempre como se fosse posar para uma foto. Escolha seu melhor ângulo, realce suas qualidades.

Ao longo de nosso caminho vamos ser atingidos pelas pedras que despenham dos lugares mais altos, e quando tudo parecer calmo virão também as tijoladas, aquelas ingratidões e cobranças dos amigos, do chefe. Elas doem, não é? Mas, enquanto ainda sente dor, aprimore suas lições de vida, com os tijolos que receber construa uma barreira para defender-se. Crie o antídoto com o veneno que lhe for oferecido.

Monte estratégias. Você tem um plano de vida? Que estratégias usará para realizá-lo? Toda pessoa que possui um plano tem motivos para vencer.

Não acorde apenas para viver mais um dia, lamentando-se pelo que devia ter feito ontem e não conseguiu. Acorde para seguir o plano que traçou, para

checar suas estratégias. E espere a hora certa de agir, pois sempre haverá um momento em que sua atuação surtirá mais efeito. Na vida também há o momento de ir em frente e o de esperar.

Faça o que tem de ser feito e aprenda a esperar o efeito, pois ele virá. Notou que, se certos tiros forem bem dados, não será necessário um exército inteiro? Que tudo aquilo que você sempre considerou crítica pode ajudar em seu crescimento? Faça seus planos, determine os meios e verá que o alvo de sua vida está a menos de um palmo de seu nariz.

Como realizar seu ideal de vida

A maioria das pessoas envolve-se de tal modo com a luta pela sobrevivência que se esquece de seus sonhos. Onde se fracassa na realização de ideais? Qual é a importância de ter um ideal na vida? Se você não tiver um, nem com guindaste conseguirá sair da cama de manhã. Se não tiver um ideal no trabalho, será a pessoa mais chata da empresa.

Acreditar que a felicidade depende da conquista do ideal é também um erro cometido por 90% das pessoas. Há gente que diz que só será feliz quando tiver um apartamento de cobertura, um carro importado etc. Vincular uma coisa à outra acaba levando, se não ao fracasso, à frustração. A felicidade deve acompanhá-lo no caminho da conquista, esse é o segredo.

Se você não sabe qual é sua aptidão, descubra já, pois se puder exercê-la ganhará muito mais dinheiro com muito mais prazer.

O sucesso é a combinação de dois fatores: aptidão e competência. Aptidão se tem, competência desenvolve-se, aprende-se. Vamos supor que alguém resolva ser locutor. Não adianta simplesmente ter boa voz, é preciso fazer exercícios que mantenham a qualidade da voz e das cordas vocais. Cid Moreira, por exemplo, da Rede Globo, que durante mais de duas décadas apresentou o Jornal Nacional, da mesma emissora, pratica exercícios de voz todos os dias há mais de trinta anos. Pessoas que venceram na vida transformaram o treinamento em hábito.

É comum artistas e esportistas fazerem sucesso da noite para o dia. E as pessoas se deixam levar por esses modelos sem pensar que, ao almejar algo que não tem a ver com sua aptidão, podem pagar um preço muito alto.

Muita gente chega ao sucesso por acaso e, como não se prepara para sustentá-lo, acaba perdendo tudo. Anos atrás, quando a loteria esportiva dava

prêmios milionários, um homem ganhou uma quantia tão alta que deu para comprar cinco hotéis. Ele ficou conhecido como Dudu da Loteca. Sabe como está agora? Na miséria. Se ele tivesse estudado finanças, talvez isso não acontecesse, mas só quando fracassamos descobrimos o caminho que não devíamos ter seguido.

A receita para chegar a seu ideal de vida abrange ainda um conselho: não projete expectativas nos outros. Se em vez de assumir sua incapacidade você jogar a culpa no outro, não crescerá nem se realizará. Se o trabalho não deu certo, a culpa não é do chefe nem da empresa, é sua. Enquanto você não assumir a responsabilidade pelo que acontece, acreditará que tudo o que faz está bom. No dia em que assumir, crescerá.

Descubra sua aptidão, desenvolva sua competência, estabeleça um foco, evite os profetas do caos, com suas notícias negativas, e assuma a responsabilidade por sua vida, não esquecendo que a realização de qualquer ideal tem um preço - e é preciso estar disposto a pagá-lo. Vale a pena. Assim você realizará seu ideal de vida.

Sonhar: conjugue esse verbo

{Para ser campeão}

Eu vivo para os que me amam, para os que sabem justo.

Para o céu que sorri acima de mim e também aguarda minha alma. Para a causa carecida de resistência. Para o futuro a distância, e para o bem que eu posso fazer.

G.I. Banks

Eu tenho um sonho

O grande pastor americano Martin Luther King sempre começava seus discursos com a seguinte frase: “Eu tenho um sonho”. Qual é o seu? Divida-o com sua equipe, e ela o ajudará a realizá-lo. Nunca duvide da capacidade das pessoas que trabalham com você de auxiliá-lo na busca e conquista de seus objetivos. Assim como uma empresa traça metas a ser atingidas, seus profissionais também o fazem. Mas normalmente, quando se colocam os objetivos de ambos lado a lado, notamos que as peças do quebra-cabeça simplesmente não se encaixam. Onde está o problema então?

É incrível como a qualidade da comunicação piora consideravelmente quando passamos a conviver com uma pessoa ou um grupo. Considere essa possibilidade, avalie se esse é o seu caso. Muitos problemas podem ocorrer devido a mal-entendidos. Se sua equipe não mostra os resultados esperados, pode ser que não tenha compreendido seus reais objetivos ou talvez não se sinta segura. Pense, pode ter havido interferência na comunicação entre vocês.

Segundo pesquisa publicada pelo jornal americano The Seattle Times, mais de 65% dos funcionários de trezentas das maiores empresas dos Estados Unidos não confiam em seus gerentes. Essa maioria diz confiar nos colegas, mas não acredita que seus superiores imediatos estejam tomando as melhores decisões.

Se a definição de gestão é a capacidade de fazer coisas por intermédio dos outros, como será possível realizar o que quer que seja sem a confiança de seu pessoal? Se você não contar com a confiança da equipe, sua empresa nunca terá o melhor que pode oferecer, ou seja, criatividade e talento. Com essa falha ficará difícil inovar a ponto de competir com os concorrentes.

O segredo de ser bem-sucedido nessa empreitada é assegurar o reconhecimento dos que trabalham a seu lado. Não se esqueça de demonstrar quanto aprecia o esforço de cada um. Mas faça mais que oferecer festas de confraternização no fim do ano e benefícios como bônus e gratificações. Dê a seus funcionários projetos desafiadores durante todo o ano, faça críticas honestas sobre o desempenho de cada um, abra um canal de comunicação através do qual possam falar com liberdade. Trate-os muito bem, pois eles são a sua empresa. Se você deseja sucesso, precisa primeiro ajudá-los a ter sucesso.

Meu sonho é que um dia os dirigentes de todas as empresas reconheçam que, não fosse pelo trabalho de sua equipe, estariam fora do mercado.

Fazer sucesso não é fácil, mas é simples

Esse tema, apesar de sugestivo, não é surpreendente. Se observar atentamente um indivíduo atravessando de um prédio a outro num cabo de aço, você verá como é simples o que ele faz. Coloca um pé na frente do outro, e assim por diante. Muito simples, não é? Já que é simples, qualquer um então poderia ir lá e fazer igual, não é mesmo? Não é, não. Para conseguir tal feito é preciso treino.

Com o sucesso é a mesma coisa. Vamos supor que você seja uma pessoa batalhadora, mas tem dificuldades para pagar as contas no fim do mês. E vê seu vizinho deslanchar na vida, prosperar, mesmo não sendo tão brilhante. Você pensa: “Estudamos juntos, minhas notas eram sempre melhores que as dele. E, profissionalmente, o que ele faz eu tiraria de letra. O trabalho dele é a coisa mais simples do mundo. Só pode ser sorte”.

Não adianta pôr a culpa na sorte. Sorte é aquilo que vem depois da dedicação e do trabalho. Pode ser que seu vizinho tenha estratégia, planejamento, pontos imprescindíveis para chegar a algum lugar. Se você não fizer o mesmo, não traçar um plano de ação, por mais boa vontade que tenha, por mais sacrifício que faça, não conseguirá nada.

Outro segredo para obter sucesso é aprender a gostar de si mesmo, comunicar-se bem com o mundo e com as pessoas, buscar o aprendizado, a informação constante, estar atento à velocidade em que ocorrem as mudanças e, principalmente, saber o que quer da vida. A maioria sabe o que não quer, tem foco negativo. Para chegar ao sucesso é preciso atitudes positivas e dedicação ao trabalho. Uma frase conhecida, mas muito verdadeira, diz que o único lugar onde o sucesso vem antes do trabalho é o dicionário. Mas trabalho sem direcionamento não resolve. Você precisa de uma meta, fruto de

um sonho.

Sucesso depende de movimento, conforme diz a Lei de Newton: um corpo em movimento tende a se manter em movimento e um corpo em repouso tende a se manter em repouso.

De fato é simples, mas não é fácil. Sutil diferença, não é mesmo?

O que você quer ser quando crescer?

Lembra-se de quando perguntavam o que queria ser quando crescesse? Você se decidiu, é um profissional, mas como está preparando seus filhos para o futuro? Está dando a eles uma nova visão de mundo sobre as competências, coisa que provavelmente não verão na escola? Está ajudando seus filhos a pensar mais sobre o futuro ou gasta o tempo falando do passado? Está criando situações propícias à prática dos valores que prega?

Os jovens de hoje chegarão ao mercado de trabalho em dez anos, e o mundo será muito diferente do atual. É preciso imaginar o futuro sem se basear no passado. Será que esse conceito não vale também para os jovens de 40, 50 anos?

A reflexão é a seguinte: se voltarmos cinquenta anos no tempo, estaremos ainda no período pós-guerra. Como as pessoas, em 1962, imaginavam que seria o mundo em 2012? Quem sabe algum escritor de ficção científica possa ter imaginado as mudanças que ocorreram nestes últimos anos, principalmente nos últimos dez. E hoje, será que você tem a imaginação de um escritor de ficção científica?

O progresso que todas as áreas experimentarão nos próximos anos nos trará benefícios. Os avanços da medicina, por exemplo, devem aumentar nossa expectativa de vida. Segundo alguns cientistas, as pessoas que estão hoje na faixa dos 40 aos 50 anos podem chegar aos 100, 120 anos no mínimo. E provavelmente saudáveis, ativas e bem-dispostas. Mas você está preparado para viver tanto tempo? O que fará depois de se aposentar? O que fará quando crescer? Qual será sua segunda carreira? E a terceira? A quarta? Vemos hoje pessoas que trabalharam a vida toda como executivos e agora atuam como educadores, consultores, músicos, pequenos empresários.

Quando meus filhos eram pequenos, eu me sentava na beirada da cama deles ou na rede e lhes contava histórias, uma atrás da outra. As historinhas fluíam naturalmente sem que eu me preocupasse. Eles cresceram e deixei de contar-lhes histórias, mas descobri naquela época que tinha vocação para a coisa. Hoje aproveito esse dom para ilustrar minhas palestras, meus livros e CDs. Nascia ali, enquanto contava histórias para meus filhos, a carreira de escritor e palestrante. Será essa minha terceira carreira? A primeira foi de executivo, a segunda de consultor. E a quarta, qual será? Na casa dos 50 anos de idade continuo atento às mudanças e empenhado em somar à minha vida profissional todas as atividades que sinto prazer em realizar.

A questão central para mim hoje não é o trabalho, mas como dar o melhor de mim às pessoas em meu redor e à sociedade. Não se trata mais de realização profissional, mas da realização do espírito, como ser humano. A carreira é um meio que deve transcender a busca de riqueza, poder e status. Deve ser um meio de nos tornarmos mais úteis a nossos semelhantes.

Quando tamanho não é documento

As vantagens competitivas de nossa cultura, como flexibilidade, criatividade, intuição, empreendedorismo, informalidade com cordialidade, carinho e paixão, podem ser encontradas em muitos exemplos brasileiros de sucesso. Pessoas como Carlos Dias, um paulista de Guarulhos; José Roberto Caldas Pinto, o Zé Pescador da Ilha de Itaparica, na Bahia; Aldaci dos Santos, a Dadá, artista baiana da culinária; Dilma Abidias, dona de uma barraca na praia de Ipanema, no Rio de Janeiro, que aluga protetor solar, bronzeadores e óculos escuros; e César Fernandes, proprietário de um bustrolley, pequeno ônibus elétrico usado para turismo em Búzios, no litoral fluminense, são personagens reais que contam suas histórias de empreendedorismo e sucesso apesar de enfrentar todo tipo de adversidade.

“Eu já nasci feliz”, diz a sorridente Dadá, nascida em Conde, na Bahia. Aos 14 anos ela se mudou sozinha para Salvador e foi ganhar a vida vendendo comida na rua. Hoje tem o próprio negócio, um restaurante que leva seu nome, e é conhecida em todo o Brasil como a Dadá do Acarajé. O negócio se expandiu, ganhando filiais, e ela até lançou um livro com suas famosas receitas. Seu segredo? “Sempre acreditei nos meus sonhos e no meu sucesso.”

Um caso de empreendedorismo social é o do pescador José. Embora nem soubesse o significado da palavra ecologia, ao perceber o desapontamento da filha Janaina quando ele pescava lagostas na época da desova, José começou a refletir sobre o assunto e acabou buscando conhecimento em um encontro promovido pelo SEBRAE chamado SEBRAE Ideal. Participar desse encontro fez sua vida tomar novo rumo, derrubando as crenças que o limitavam. “Qualquer um pode fazer a diferença. A minha felicidade está voltada para a comunidade onde vivo”, sentencia hoje. Com fé e responsabilidade social,

José passou a dirigir a ONG Pró-Mar, dentro do Projeto Aprender a Empreender, do SEBRAE.

Outra história mais do que interessante é a de Dilma, que aos 12 anos já era empregada doméstica e aprendeu com a patroa judia que parte do salário devia ser reservada. Ela seguiu o conselho e depois de passar por muitas dificuldades montou sua barraca. Dilma começou sozinha, mas hoje tem dois empregados. Para ela, são os detalhes que fazem a diferença. Por isso sempre cuida para que as crianças lavem as mãos antes de comer em seu quiosque.

“Nem tudo é crise”, lembra César Fernandes, que só tinha um sonho: morar em Búzios e abrir um negócio diferente. Campeão de motocross, ele conseguiu construir um pequeno ônibus elétrico conhecido como bustrolley, que leva turistas para conhecer lugares antes praticamente inacessíveis. O empresário estabeleceu parcerias com os 268 hotéis locais, montou uma operadora de turismo e um campo de minigolfe. E passou a desenvolver trabalhos sociais na comunidade. Em três anos de atividade, César já reformou o bustrolley, para ficar mais confortável, e conseguiu exportar sua ideia. O México já encomendou dois veículos.

Há dois anos Carlos Dias foi premiado pela revista Pequenas Empresas, Grandes Negócios como exemplo de empreendedor. Ele é sócio desde 1994 de uma bem-sucedida confecção de cuecas samba-canção, ao lado da mãe e do irmão. Para ele, o segredo do sucesso é o seguinte: “Buscar o objetivo e reconhecer os valores de cada um”.

Essas histórias me lembram a famosa propaganda de uma empresa também conhecida que dizia: “Quem não é o maior tem que ser o melhor”. Que elas sirvam de incentivo àqueles que vivem sob muita expectativa, tensão, baixa autoestima ou estejam passando por momentos de adversidade. O sol brilha para todos, mas é preciso que cada um procure seu espaço com determinação, desafiando a vida e buscando resultados.

Nossa hora é agora

O sucesso de qualquer profissional, de qualquer ramo de atividade, em qualquer nível, de qualquer porte de empresa, está ligado ao conhecimento, à contribuição e ao comprometimento. Analise a trajetória de pessoas bem-sucedidas e encontrará um traço em comum: todas gostam do que fazem. Mas, para obter sucesso, é necessário fazer bem, ter gosto pela perfeição e persegui-la com tenacidade. E para fazer bem-feito é preciso conhecimento, o que exige renúncia a outras atividades. O conhecimento requer dedicação, estudo, planejamento, experimentação, preparação, tentativa e erro.

Faça uma análise da trajetória de personalidades como os esportistas Gustavo Kuerten, Zico, Pelé e o cantor Roberto Carlos. Quantas horas Guga treina por dia? Quantas faltas Zico batia após os treinos? Quanto tempo Pelé treinava sozinho depois que a equipe ia embora? Mesmo depois de toda a fama, quantos ensaios Roberto Carlos faz antes de um show?

Para ter desempenho reconhecidamente bem-sucedido em qualquer área, é necessária a mesma dedicação. Não basta ter um dom, é preciso desenvolvê-lo, aperfeiçoá-lo. O conhecimento lhe mostrará como superar suas deficiências. Tenha a humildade de olhar-se, valorizar o que tem de bom e tomar providências para corrigir os defeitos. Aprenda e treine exaustivamente. À medida que você for se aprimorando e fazendo seu trabalho melhor, sua motivação aumentará e os resultados aparecerão. Você estará enfim em ação, contribuindo com sua empresa e progredindo pessoal e profissionalmente.

Entrar em ação é investir tudo o que você aprendeu na busca de resultados efetivos. Para isso, comprometa-se com uma ideia, um projeto, um objetivo. Muitas pessoas têm grandes intenções, mas não põem nada em prática, não

dão continuidade a um trabalho, não persistem, não se comprometem. Estar comprometido com um projeto é dedicar-se de corpo e alma, é ter a certeza de que a compensação virá. É verdade que nem todos conseguem chegar lá, mas não se deixe derrotar antes de tentar, arriscar, buscar treinamento, aprender.

A pavimentação da estrada do sucesso começa quando você faz o que gosta e se prepara para realizar bem seu trabalho, comprometendo-se com os objetivos, pondo seu conhecimento em prática, contribuindo para os resultados.

O novo milênio chegou cheio de sonhos, esperanças, mudanças e novos desafios. É uma oportunidade única, pois na próxima virada de milênio com certeza você não estará mais aqui. Sua hora é agora. Seu momento é hoje. Seu instante é já. Trace seus objetivos, estabeleça suas metas e mude de atitude. Comece a buscar agora seu sucesso, construa seu futuro.

Amor

{O grande diferencial}

Felicidade é a certeza de que nossa vida não está passando inutilmente.

Érico Veríssimo

Não deixe o amor terminar em você

Ele quase não viu a senhora com o carro parado no acostamento. Mas, quando a notou e percebeu que ela precisava de ajuda, parou e se aproximou. O carro cheirava a tinta, de tão novo. Mesmo com o sorriso que ele estampava na face, ela ficou preocupada. Ninguém tinha parado para ajudá-la durante a última hora, estava muito frio e começava a anoitecer. Ele iria aprontar alguma? Parecia pobre e faminto, com um carro velho que dava dó. Ele percebeu o medo dela e disse:

- Estou aqui para ajudar, senhora. Por que não espera no carro, onde está quentinho? A propósito, meu nome é João e moro nesta região.

O pneu havia furado. João abaixou-se, colocou o macaco e levantou o carro. Logo já estava trocando o pneu. Ele ficou um tanto sujo e ainda feriu uma das mãos. Enquanto o homem apertava as porcas da roda, ela abriu a janela e começou a conversar com ele. Contou que era de uma cidade grande, estava de passagem por ali e não sabia como agradecer pela preciosa ajuda. João sorriu enquanto se levantava.

Ela perguntou quanto devia. Qualquer quantia teria sido muito pouco para ela, pois já imaginara todas as terríveis coisas que poderiam acontecer se aquele homem não parasse. Mas João não pensava em dinheiro. Aquele não era seu trabalho, mas gostava de ajudar quando alguém necessitava. Esse era seu modo de viver e nunca lhe ocorrera agir de outra maneira. Então ele respondeu:

- Se realmente quiser me reembolsar, na próxima vez que encontrar alguém que necessite de ajuda, dê para a pessoa a ajuda de que precisar. E pense em mim.

João esperou até que ela saísse com o carro e então se foi. Tinha sido um

dia frio e triste, mas ele se sentia bem.

Alguns quilômetros depois, a senhora parou num pequeno restaurante para comer. Era um restaurante simples. Uma garçonete grávida veio até ela, trazendo-lhe uma toalha limpa para que pudesse secar o cabelo molhado de chuva, e sorriu. Um sorriso ameno apesar do dia cansativo que tivera e da dor nos pés. A senhora notou que a garçonete, embora em estado avançado de gravidez, não demonstrava tensão nem deixava que o ar abatido lhe impedisse o comportamento afável. E ficou curiosa em saber como alguém que tinha tão pouco podia tratar tão bem uma estranha. Então se lembrou de João.

Depois que terminou a refeição, enquanto a garçonete buscava o troco para a nota de 100 reais, a senhora se retirou. Já tinha partido quando a garçonete voltou. A moça ainda pensava onde estaria a senhora quando notou algo escrito no guardanapo, sob o qual havia mais quatro notas de 100 reais: “Você não precisa se preocupar com o troco nem com o dinheiro que deixo. Alguém me ajudou uma vez, e da mesma forma eu a ajudo agora. Se você realmente quiser me reembolsar, não deixe o amor terminar em você”.

Lágrimas escorreram de seus olhos. Naquela noite, ao deitar-se na cama, ficou pensando no dinheiro e no que a senhora deixara escrito. Como pôde aquela senhora saber quanto ela e o marido precisavam daquele dinheiro? O bebê nasceria no próximo mês - e como as coisas estavam difíceis! Ela virou-se para o marido, que dormia ao lado, deu-lhe um beijo e sussurrou:

- Tudo ficará bem. Eu te amo, João.

Você está fazendo a sua parte?

Num bairro pobre de uma cidade distante morava uma menina muito bonita que frequentava a escola local. Sua mãe não era cuidadosa, e a criança quase sempre se apresentava suja. Suas roupas eram muito velhas e maltratadas. O professor ficou penalizado com a situação da menina. Não compreendia como uma menina tão bonita podia ir à escola tão mal arrumada. Então separou algum dinheiro do seu pequeno salário e comprou-lhe um vestido novo. Quando a mãe viu a menina naquele lindo vestido, sentiu ser lamentável que sua filha, naquele traje novo, fosse tão suja para a escola. Por isso, passou a lhe dar banho todos os dias, pentear seus cabelos, cortar suas unhas. No final de uma semana o pai falou:

- Mulher, você não acha uma vergonha que nossa filha, sendo tão bonita e bem-arrumada, more em um lugar como este, caindo aos pedaços? Que tal ajeitar a casa? Nas horas vagas vou pintar as paredes, consertar a cerca e fazer um jardim.

Pouco tempo depois a casa se destacava na pequena vila pela beleza das flores que enchiam o jardim e pelo cuidado com todos os detalhes. Os vizinhos ficaram envergonhados por morar em barracos feios e resolveram também arrumar a própria casa, plantar flores, usar tintas e criatividade. Em pouco tempo o bairro estava transformado.

Um homem que acompanhava os esforços e as lutas daquela gente pensou que bem merecia um auxílio das autoridades. Foi então ao prefeito expor suas ideias. Saiu de lá com autorização para formar uma comissão responsável pelo estudo dos melhoramentos necessários ao bairro. As ruas de barro foram substituídas por asfalto e calçadas de pedra, os esgotos a céu aberto foram canalizados e o bairro ganhou novos ares. E tudo começou com um vestido

novo. Não era intenção daquele professor consertar toda a rua nem criar um organismo que socorresse o bairro. Ele fez o que podia, deu a sua parte. Fez o primeiro movimento, que acabou motivando outras pessoas a lutar por melhorias.

Será que você está fazendo a sua parte no lugar em que vive ou é daquele tipo que somente aponta os buracos, as crianças sem escola soltas na rua e a violência do trânsito? Lembre-se de que é difícil mudar o estado total das coisas, limpar toda a cidade, mas é fácil varrer a sua calçada. É difícil reconstruir o planeta, mas é fácil dar um vestido para uma criança pobre. Há moedas de amor que valem mais que tesouros bancários se vindas no momento próprio e com bondade.

O ódio não fere seu inimigo

Um velho avô disse ao neto, que veio a ele com raiva de um amigo que lhe fizera uma injustiça:

- Deixe-me contar uma história. Eu mesmo, algumas vezes, senti grande ódio por aqueles que aprontaram comigo sem nenhum arrependimento. Todavia, o ódio corrói a gente, mas não fere o inimigo. É o mesmo que tomar veneno desejando que seu inimigo morra. Lutei muitas vezes contra esse sentimento.

O avô continuou:

- É como se existissem dois lobos dentro de mim. Um deles é bom e não se magoa. Ele vive em harmonia com todos em redor e não se ofende quando alguém não teve intenção de ofender. Ele só lutará quando for certo fazer isso, e da maneira correta. Mas o outro lobo, ah, esse é cheio de raiva. Mesmo as pequeninas coisas o lançam num ataque de ira. Ele briga com todos, por tudo e por nada, o tempo todo, sem nenhum motivo. Ele não pode pensar porque sua raiva e seu ódio são muito grandes. É uma raiva inútil, pois não irá mudar coisa alguma.

E concluiu:

- Algumas vezes é difícil conviver com esses dois lobos dentro de mim, pois ambos tentam dominar meu espírito.

O garoto olhou intensamente nos olhos do avô e perguntou:

- Qual deles vence, vovô?

O avô sorriu e respondeu baixinho: -Aquele que eu alimento mais.

E você, qual dos lobos tem alimentado mais? Não fique sofrendo por pouca coisa, viva com mais intensidade. Quando se tem mais amor para dar, é inevitável que a vida dê mais amor. E com amor em fartura você certamente

encontrará a felicidade.

A porta do coração

Um pintor famoso ia mostrar sua nova obra. No dia da apresentação do quadro compareceram as autoridades locais, fotógrafos, jornalistas e o público em geral. Chegado o momento, tirou-se o pano que velava o quadro e houve caloroso aplauso. Tratava-se de uma impressionante figura de Jesus batendo suavemente à porta de uma casa. O Cristo parecia vivo. Com o ouvido junto à porta, Ele parecia querer ouvir se lá dentro alguém respondia. As pessoas se entusiasmaram e elogiaram sobremaneira a criatividade do pintor. Um observador curioso, porém, achou uma falha no quadro: a porta não tinha fechadura. E foi perguntar ao artista:

- Sua porta não tem fechadura. Como se faz para abri-la?

- É assim mesmo - respondeu o pintor - Essa é a porta do coração humano. Só se abre do lado de dentro.

A vida não é um jogo

Em princípio nos bastaria ter saúde, dinheiro e amor, o que já é um pacote louvável. Mas nossos desejos são ainda mais complexos. Não basta estar sem febre - queremos, além de saúde, ser incrivelmente magros, sarados, irresistíveis. Dinheiro? Não basta tê-lo o suficiente para pagar o aluguel, as contas, a comida e o cinema. Queremos a piscina olímpica, a mansão, o condomínio de luxo e uma temporada num spa cinco-estrelas. E quanto ao amor? Ah, o amor, não basta ter alguém com quem possamos conversar, dividir uma pizza e nos relacionar. Isso seria pensar pequeno. Queremos AMOR, todinho maiúsculo. Queremos estar visceralmente apaixonados, ser surpreendidos por declarações e presentes, jantar à luz de velas de segunda a domingo e sexo selvagem diariamente. Queremos ser felizes assim, e não de outro jeito.

É o que dá ver tanta televisão. Simplesmente nos esquecemos de tentar a simplicidade de ser felizes de forma mais realista. Não existe amor minúsculo, principalmente quando se trata de amor-próprio. O dinheiro também é uma bênção, e quem tem precisa aproveitá-lo, gastá-lo, usufruí-lo. De nada adianta apenas juntá-lo.

Se você tem pouco, deve buscar coisas que saiam de graça, como um pouco de humor, fé e criatividade. Ser feliz de forma realista é fazer o possível e aceitar o improvável. Exercitar-se sem almejar passarelas, trabalhar sem almejar o estrelato, amar sem almejar o eterno.

Olhe para o relógio: é hora de acordar. É importante pensar, buscar lá dentro o que o mobiliza, instiga e conduz, mas sem exigir demais de si mesmo. A vida não é um jogo em que só quem testa seus limites leva o prêmio. Não sejamos vítimas ingênuas dessa tal competitividade. Se a meta

está alta demais, reduza-a. Se você não está de acordo com as regras, demita-se. Invente o próprio jogo. Faça o que for necessário para ser feliz.

Não se esqueça de que a felicidade é um sentimento simples. Você pode encontrá-la e deixá-la ir embora por não perceber sua simplicidade. Ela transmite paz, e não sentimentos fortes, que nos atormentam e provocam inquietude em nosso coração. Isso pode ser alegria, paixão e até entusiasmo, mas não felicidade.

Um ombro amigo

Poucas coisas no mundo são mais poderosas que um gesto, um estímulo, um sorriso ou uma palavra de otimismo e esperança.

Nas Olimpíadas de 1992, em Barcelona, na Espanha, em que o Brasil foi pela primeira vez campeão olímpico de vôlei, um fato marcou a história do atletismo. O inglês Derek Redmond sonhava ganhar uma medalha de ouro na corrida dos 400 metros rasos. Suas chances aumentaram quando soou o disparo para o início das semifinais. Redmond obtinha excelente performance na corrida, a linha de chegada estava claramente à vista quando ele fez a curva final. Mas foi então que aconteceu um desastre. Ele sentiu uma dor aguda na parte posterior da perna. Sofreu uma distensão do tendão do jarrete da perna direita que o fez cair e bater o rosto no chão.

A revista Sports Illustrated apresentou o seguinte relato dos acontecimentos: “Enquanto a equipe médica se aproximava, Redmond lutava para se levantar. ‘Foi puro instinto’, diria ele mais tarde. O atleta saiu pulando em um pé só, na louca tentativa de chegar ao fim da corrida. Na reta final, um homem sacudido, vestindo uma camiseta, saiu da arquibancada, passou pela segurança e correu em sua direção: ‘Você não precisa fazer isso’, disse ele ao filho, abraçando-o. ‘Preciso, sim’, afirmou Derek, chorando. ‘Bem, então’, disse Jim, ‘vamos terminar a corrida juntos.’ E foi o que fizeram. Repelindo os homens da segurança e com a cabeça do filho às vezes enterrada no ombro do pai, ambos prosseguiram na pista até o fim enquanto a multidão olhava estupefata, de pé, gritando e chorando. Que cena!”

O atleta não conseguiu conquistar a medalha de ouro, mas deixou Barcelona com a incrível lembrança de um pai que saiu do meio da multidão para compartilhar a dor do filho. Juntos eles se arrastaram até a linha de

chegada.

Não existe uma única pessoa na vida que não tenha ficado desapontada devido a expectativas não atingidas. As coisas nem sempre funcionam como planejamos ou sonhamos. Obstáculos inesperados, eventos não programados ou circunstâncias fora de nosso controle podem levar nossos sonhos água abaixo. É incrível como nossas esperanças podem desaparecer depois da dor do fracasso, do constrangimento ou do desânimo.

Uma palavra de incentivo durante um momento desses vale mais do que uma tonelada de elogios depois de um sucesso. Não existe nenhum remédio como a esperança, nenhum incentivo tão grande nem tônico mais poderoso do que a expectativa de que o amanhã trará algo melhor. Você pode ser o distribuidor da esperança que faz alguém passar além do fardo do presente e ser mais feliz.

É nessa hora de dificuldade que as pessoas precisam de alguém que se importe o suficiente com elas para sair do meio da multidão e acompanhá-las na pista. Ofereça um ombro amigo, no qual elas possam se apoiar para atravessar a dor com mais facilidade. Elas podem não alcançar o nível de sucesso que almejavam, mas nunca se esquecerão da pessoa que as ajudou a se levantar quando se sentiram abandonadas.

A parte mais difícil do sucesso é tentar encontrar alguém que se sinta feliz por você.

Caro leitor, que você encontre e reencontre motivos para viver todos os dias. Quero lembrar que a viagem pode ser tão boa quanto a chegada e que a felicidade não é um destino, é uma viagem. Desejo a você muita paz e muito sucesso. Lembre-se de que motivação é ação. Mexa-se e saia do seu conforto. Como já disse o cientista inglês Isaac Newton, mexa-se para não ficar atrofiado. Isso vale para seu cérebro, seus músculos, sua mente, seu espírito e seu coração.

Com carinho, um forte abraço e esteja com Deus.

Gilclér Regina

Sobre o autor

Gilclér começou sua vida profissional como catador de papel de rua, aos 12 anos na cidade de Mandaguari, no interior do Paraná. Hoje, depois de atuar fortemente em níveis estratégicos e táticos de diversas organizações, Gilclér é bacharel em Administração de Empresas e Marketing, graduado em Dinâmica Humana pelo The National Value Center (Texas / EUA), em Total Quality Manager pela American Society for Quality Control (Wisconsin / EUA) e em Tecnologia de Desenvolvimento Humano pelo The Graves Technology (EUA). Especialista em temas que abordam liderança, vendas, empreendedorismo e motivação, Gilclér conta com 20 anos de carreira, mais de 4.00 palestras, 200 universidades visitadas, atuando em cerca de 2.000 veículos midiáticos nacionais e internacionais, totalizando agora mais de 3 milhões de livros vendidos e 2 milhões de pessoas transformadas.

Sumário

[Introdução](#)

[Empreendedorismo {Construa seu futuro}](#)

[Motivação {O diferencial das pessoas de sucesso }](#)

[Viver melhor {Um mundo de escolhas}](#)

[Criatividade, marketing & vendas {Histórias de sucesso}](#)

[Felicidade {O segredo do sucesso}](#)

[Sonhar: conjugue esse verbo {Para ser campeão}](#)

[Amor {O grande diferencial}](#)

[Sobre o autor](#)

[Sumário](#)

[Sobre a Viseu](#)

Sobre a Viseu



Essa e outras obras em:

eviseu.com

facebook.com/editoraviseu

twitter.com/editoraviseu

instagram.com/editoraviseu

Contatos:

contato@editoraviseu.com

Quer enviar sua obra para nossa avaliação?

originais@editoraviseu.com

ROSANA MACIEL

Mães de **JOGADORES**

FILHOS DO FUTEBOL



Mães de jogadores, filhos do futebol

Maciel, Rosana

9788554545697

90 páginas

[Compre agora e leia](#)

Mães de Jogadores Filhos do Futebol é um relato realista leve e dinâmico onde conto a minha experiência como mãe de jogador de futebol acompanhando meu filho nessa profissão. Todas as dores, dificuldades, sacrifícios, ansiedades, dúvidas, superações, conquistas, vitórias e alegrias. Me coloco também no lugar de tantas outras mães que não conheci, das que conheci e convivi em seus dramas que são tão parecidos com os meus. Este livro serve de alerta e esperança para aqueles que ainda não sabem o que é viver no mundo da bola e para os que sabem, trás cumplicidade e incentivo para que não deixem de acreditar um só minuto no sucesso.

[Compre agora e leia](#)

Jorge Sabongi

ENTUSIASMO

Ativando sua energia interior



Entusiasmo

Sabongi, Jorge

9788554546298

320 páginas

[Compre agora e leia](#)

Como acionar a automotivação e reverter o desânimo em tempos de crise? Passamos por diversas flutuações de humor todos os dias. Isso, por si só, tira parte de nossa energia vital. Muitos de nós vivem escravos das vaidades humanas (entre elas a vontade de querer estar em todas as partes do mundo ao mesmo tempo), a necessidade de status, a sede do poder, as posições sociais no culto ao sucesso, a paixão pelo consumismo desenfreado, ânsia por ostentação e popularidade, as frivolidades estéticas e os desejos impossíveis e utópicos. Vivem à procura de seu próprio eu sem perceber que tudo o que realmente precisam para uma vida equilibrada está muito próximo, dentro deles mesmos. Diversas pessoas vivem à margem da realidade nesta era de tecnologia, inserindo-se numa cultura do narcisismo, insuflada pelas redes sociais. Temos uma geração sem equilíbrio para tanto desânimo e desalento. Seus vínculos estão quebrados. Sua energia emocional é sugada. Faltam-lhes ferramentas para acessar seu interior. A "Administração do Entusiasmo" é fundamental por envolver a busca pelo autoconhecimento por intermédio do entendimento e da sofisticação das sensações. Através de exemplos das experiências de vida das antigas gerações, podemos alicerçar as próximas. Iniciamos o

trabalho de reconstrução emocional. Em uma época de desconstrução dos valores e princípios, a ideia é reverter este processo nesta leitura. O entusiasmo é um aliado. Basta saber acessá-lo e mantê-lo. Bem estruturado, esse aliado pode criar novas imagens e mapas mentais para nos colocar na dianteira da condução das sensações de prazer. Ele pode ser acessado por duas vias: interna e externa. No acesso interno, criamos intimidade para que possamos pinçá-lo quando desejarmos. Cada vez que isso acontecer, acenderemos a centelha que favorecerá nosso equilíbrio psíquico. Compreender este processo norteará nossa automotivação. Saber alimentar nosso entusiasmo trará uma nova concepção de vida e novas sensações para alicerçar o desenvolvimento nas mais diversas áreas. Escrito e dirigido para todas as idades, este livro fornece amplo repertório de exemplos enriquecedores e alusões às questões relativas à busca de conforto e segurança em suas atividades. Trabalharemos o autoconhecimento: sua mente nunca mais será a mesma.

[Compre agora e leia](#)

O que todo empreendedor deve saber

"Formador de campeões. Leitura obrigatória para empreendedores experientes e jovens empreendedores."
Mário Gazin, Fundador do Grupo Gazin

VOCÊ EMPREENDEDOR



APRENDIZADO E OPORTUNIDADES

GILCLÉR REGINA

Autor com mais de 3 milhões de livros vendidos



VISEU

Você empreendedor

Regina, Gilclér

9788593991431

95 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dediquei um tempo especial quando escrevi este livro. Recheado de histórias de empreendedores de sucesso, onde acertaram, onde erraram, também a minha própria história. Um livro muito gostoso e inspirador pra quem é empresário, líder e todo aquele que deseja empreender. São páginas para o leitor ler, aprender e por em prática em sua vida. Garanto ao leitor que se dedicar ao conteúdo, momentos agradáveis e de reflexão para profunda transformação de seus negócios!

[Compre agora e leia](#)

C.B. LAURY

Olhos GÉLIDOS

W VISEU

Olhos gélidos

Laury, C. B.

9788554545536

135 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dizem que se contar até quinze para o nascer do sol, vai ter um deslumbre do paraíso. - Se você ainda quiser encontrar Frosty Eyes após esses quinze dias – Lorence aponta para o chão entre ambos. – Apareça nesse mesmo horário e local. Seja discreto. Eu te levarei até ele. * Como pode provar que é confiável? * Eu não posso – Lorence sorri beirando ao mistério. – Cabe a você decidir. Lorence é um capitão pirata e temido do séc. XVIII em plena Revolução Industrial e Henry mal pode esperar para fazer parte disso. A história de amor entre dois homens em busca da liberdade.

[Compre agora e leia](#)

PSICOLOGIA POSITIVA

PNL e COACHING PESSOAL



JOEL ANTUNES



VISEU

Psicologia Positiva

Antunes, Joel

9788554542085

130 páginas

[Compre agora e leia](#)

O livro Psicologia Positiva – PNL e Coaching Pessoal contém informações relevantes, abordando comportamento, relacionamentos interpessoais, desenvolvimento pessoal e educação, resultado da experiência do autor em 25 anos no atendimento em psicoterapia breve. O diferencial desse livro de auto ajuda, se fundamenta nos conhecimentos da psicologia, da psicanálise e da PNL e sugere exercícios práticos e objetivos na busca da melhoria da qualidade de vida pessoal do leitor, otimizando seu potencial de relacionamento e realização. (A Viseu pode mudar, sugerir e torna-lo melhor).

[Compre agora e leia](#)